

天伦

郑
新
通

总第92期

出版时间：2014年7月

主办：河南省天伦集团

TIANLUN GROUP

www.tianlun.net

共创事业 共享天伦

走进潮汕天伦燃气

潮州：天伦华南布局桥头堡

潮州陶瓷生产中LNG的替代优势

144天诠释“爱拼才会赢”

汕头：民用为基，开掘工业用气新领域



天伦地产 | 天伦燃气



定义城市艺墅 定义城市精英

政府旁 古树苑 156-245m²创新叠院
英伦教父赵坚力作



天伦·莊園 唐頓

vip line.0371
6372 9999



纯正英伦风情



153m²情景洋房



156-245m²创意叠拼



地铁2号线 京沙快速旁



双气地暖



户户送庭院 家家大露台

项目地址：郑州市开元路与天河路交汇处（惠济区政府对面） 开发商：郑州金山置业有限公司
中国英伦别墅设计教父赵坚新作 代理：易居中国 整合推广：Birthidea 博思堂（郑州）
“天伦庄园·唐顿”注册名为“天伦开元城” 仅为形象广告，图文仅供参考示意并非为要约邀请，不构成本公司对应内容的承诺。买卖双方的权利和义务以《商品房买卖合同》为准。





总第92期 2014年7月

主办 Published by
河南省天伦集团 HENAN TIANLUN GROUP
出版人 Producer
张瀛岑 Zhang Yingcen
主编 Editor in chief
张晓峰 Zhang Xiaofeng
执行主编 Executive editor in chief
陈媛媛 Chen Yuanyuan

编辑部地址：河南省郑州市郑东新区黄河东路6号天伦集团
Address: TIANLUN GROUP, NO.6 Huanghe East Road,Zhengzhou New District,Zhengzhou,Henan
编辑部电话 Telephone: (0371)63976208
电子信箱 E-mail: tianlunpinpai@126.com
网址 Website: http://www.tianlun.net/
传真 Fax : (0371)63976307

内部资料，欢迎索阅

本刊部分内容、图片来源于网络，依法参照国家有关规定支付稿酬。因故无法确知和署名原作者的，请作者及时与本刊联系，以便支付稿酬。



封面题字：

郑万通，男，汉族，1941年5月生，天津市人。1960年8月加入中国共产党，1961年8月参加工作，天津师范学院中文系毕业，大专学历。第十一届全国政协副主席、党组成员。

1997年9月在中共十五大上当选为中央纪委委员。1997年任全国工商联第八届执委会副主席、党组书记（部长级），中华海外联谊会第一届理事会副会长。1998年3月当选为第九届全国政协秘书长。2003年3月当选为第十届全国政协秘书长。中共第十六届中央委员，第八届全国政协常委。



编者按：

本期卷首语转发张瀛岑董事长向全体员工推荐的一篇文章《马云是这样骂不上进的员工》，文章赤裸裸、火辣辣，但是很有道理。读起来很痛快，但不能仅此而已，真正读懂的人，会逐一对照、印证、提升自我的意识、态度、行为。果如是，则能成就自我，成就事业。

你每月从老板手里领工资，老板给的钱多就多干点，否则少干点。老板对你好的时候就多干点，否则也少干点。老板在公司的时候就多干点，否则就少干点。你肯定以为自己是为老板工作。可是十几年以后，你发现自己什么也干不了，除了钱没什么能调动你的激情。从那时开始你已经被自己淘汰了。不要忘了！我们永远都是为自己工作，为改善自己的生命质量，为自己的家庭负责任，为证明自己的价值。老板只是提供一个平台，一个价值与价格交易的系统，一个成就职业发展事业的机会。所以，一切都要自己去创造！

听马云说 察自身行

1.要么全力以赴的干，要么早点滚蛋，在任何一个位置混日子迟早会有人拿你开干，你要明白，做企业不是做慈善，如果你愿意被慈善，我建议你去要饭。

2.别把老板和上司当傻子，他装傻不等于真傻，不追究不代表他不记得，只是他给你机会去磨练，你的这些小伎俩他早就比你耍的专业几百倍了，不然他也不敢坐上这个位置。

3.别见人就说你有多苦逼，说久了一定会成为公司里最苦逼的那一个，苦逼了这么久还拿不出解决办法，只能说明你不是智商有问题就是情商有缺陷，因为没人不在乎你苦逼的过程只在意你得意的结果，包括你自己。

4.对工作，一诺千金，言出必行，每次放空炮，还有谁会相信你能做好，凭什么让公司给你最好的资源。

5.别以为自己很牛，真要觉得

自己很牛，拿工作结果出来看，这比你吹一万次牛更有说服力，更能得到公司的认可。

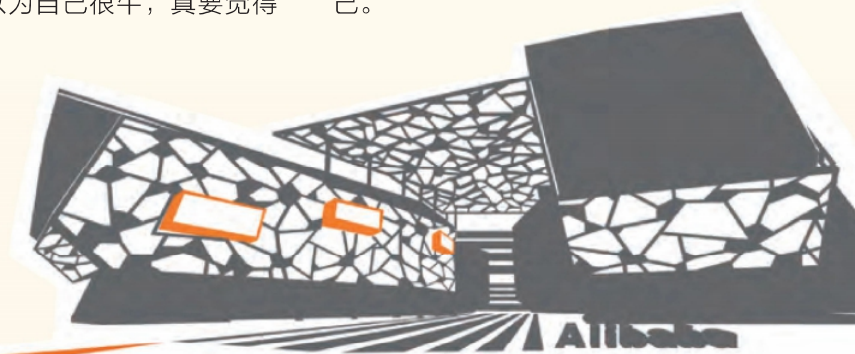
6.马屁少一点，我相信再响再爽的马屁也顶不上你出色工作成果功力的十分之一。

7.少看电视，少玩游戏，少逛街，多看几本跟专业有关的书，多一点运动。

8.别为小钱纠结，你那三块五毛二没人在乎，太在乎小钱的人将一辈子为小钱发愁，因为小钱思维对你来说会很容易成为习惯，投资不仅仅是股市基金和黄金。

9.忠诚是你在公司存在的保命线，没业绩没成果有它你还能存在，没它了就算你再牛也屁都不是，而且很快你就会臭名昭著，换个环境也只不过重来一遍。

10.对自己狠一点，逼自己努力，再过五年你将会感谢今天发狠的自己、恨透今天懒惰自卑的自己。



能源（世界） ENERGY (WORLD)

2020年前美国工业用天然气将增加19%

据得克萨斯大学奥斯汀分校经济地质局下属能源经济中心(CEE)称,新项目将令2012-2020年期间美国工业天然气使用量增加19%。

CEE分析了2013-2020年期间美国天然气密集工业领域的144个项目的数据库,这些项目有的已经完成、有的正在建设中,有的正在计划中。

在CEE的参考模式下,2020年前美国将投资830亿美元新建103个项目,这些项目将令美国工业用天然气消费量从2012年的198亿立方英尺/天增加至2020年时的235亿立方英尺/天。

在其乐观模式下,2020年前美国将投资1210亿美元建设所有144个项目,从而令工业用天然气消费量到2020年增加至260亿立方英尺/天。



俄塞将签天然气管道协议 对欧输气绕过乌克兰

据俄罗斯媒体报道,俄罗斯总理梅德韦杰夫7月7日在与塞尔维亚总理亚历山大·武契奇会谈结束后举行的记者会上表示,俄罗斯和塞尔维亚近期内将签署在塞尔维亚境内实施“南溪”项目所需的协议。

据计算,以前75-80%的俄罗斯天然气需通过乌克兰输送,“北溪”工程建设后该比例下降到60%,如建成“南溪”工程,该比例将大大下降。

“南溪”天然气管道项目由俄罗斯天然气工业公司和意大利埃尼公司于2007年6月共同发起,旨在把俄罗斯天然气输送到欧洲。“南溪”的设计线路绕过俄向欧洲输送天然气最大中转国乌克兰,从俄罗斯出发,自东向西延伸约900公里,穿越土耳其的黑海海底至保加利亚。管道在保加利亚境内分两个支线,西北支线经过塞尔维亚、匈牙利、斯洛文尼亚至奥地利,西南支线经过希腊和地中海通往意大利。

亚洲LNG市场持续升温

亚洲是世界上最大的LNG(液化天然气)市场,一直占有世界LNG贸易量的最大份额,2013年亚洲占有LNG贸易总量的72.1%,又创新高。2011年3月福岛核电站泄漏事故发生后,日本公共事业公司大量进口LNG等化石燃料,推动了LNG消费。尽管日本试图重启核能发电,有可能减少LNG供应,但由于亚洲国家的经济发展对能源的需求,另外中国大陆和韩国对LNG的需求,仍然刺激亚洲LNG的增加。LNG贸易仍然是世界上发展得最快的贸易形式。

2013年,尽管中国大陆液化天然气进口量居世界第三,但进展很快。

本表是根据BP公司《Statistical Review of World Energy》历年数据汇总整理而成。

	世界 LNG 贸易总量	日本	韩国	中国		印度	泰国	亚太地区 LNG 贸易量	
				大陆	台湾			合计	占贸易总量
2002年	1499.9	727.4	240.6		70.0	---	---	1038.0	69.2%
2003年	1688.4	797.3	262.3		74.8	---	---	1134.4	67.2%
2004年	1779.5	769.5	298.9		91.3	26.3	---	1186.0	66.6%
2005年	1888.1	763.2	304.5		96.1	60.4	---	1224.2	64.8%
2006年	2110.8	818.6	341.4	10.0	102.0	79.9	---	1351.9	64.1%
2007年	2264.1	888.2	343.9	38.7	109.2	99.8	---	1479.8	65.4%
2008年	2285.1	921.3	365.5	44.4	120.7	107.9	---	1559.8	68.3%
2009年	2427.7	859.0	343.3	76.3	117.9	126.2	---	1522.7	62.7%
2010年	2976.3	934.8	444.4	128.0	149.0	121.5	---	1777.7	59.7%
2011年	3308.0	1070.0	493.0	166.0	163.0	171.0	10.0	2073.0	62.7%
2012年	3279.0	1188.0	497.0	200.0	169.0	205.0	14.0	2273.0	69.3%
2013年	3253.0	1190.0	542.0	245.0	172.0	178.0	20.0	2347.0	72.1%

2002-2013年亚太地区液化天然气进口量

能源（中国） ENERGY (CHINA)

多省阶梯气价调整提上议事日程

日前,《经济参考报》从上海市发改委获悉,继2008年后,上海拟再次对居民管道燃气价格进行调整,从现行的每立方米2.5元上涨20.8%至3.02元,阶梯气价将同步实施。

继今年3月21日国家发改委发布《阶梯气价指导意见》以来,近期浙江、山东等多省纷纷将本省阶梯气价调整提上议事日程,出台具体实施的指导意见,省内各市方案制定也已启动。业内人士认为,在严格实施阶梯气价的同时,还要完善门站价格的定价机制,这样才能实现天然气全产业链的市场化定价。在资源日益紧缺的情况下,价格上涨不可避免,而这将利好燃气企业,并由此传导至整个产业链。

事实上,阶梯气价调整只是整个天然气价格改革的一部分。中宇资讯燃气分析师李凤燕认为,我国天然气定价机制长期以来采取行政定价为主的成本加成法,无法反映资源的稀缺性也不能合理配置资源。我国民用气需求较少,民用气价格一直低于工业用气价格,各地存在严重的交叉用气现象。所以,只有完善门站价格的定价机制并严格实施阶梯气价,才能实现天然气全产业链的市场化定价。

中国或成天然气最大消费者和生产者

《外交政策》援引国际能源署预测报道称,由于中国正逐步放弃将煤炭用作燃料,该国将在未来五年内成为天然气市场上的最大消费者和生产者。

据俄罗斯新闻网报道,美国将不得不依赖低价出口液化天然气,此外也不清楚将对中国的出口规模。考虑到像卡塔尔和澳大利亚这样的竞争对手,几个项目还在等待美国政府方面的批准。

根据国际能源署报告,欧洲预计是未来五年天然气生产下降的唯一地区。

《外交政策》写道:“欧洲不想采取任何行动来回应莫斯科在乌克兰的‘侵略’,可能在很大程度上同欧洲对俄罗斯天然气的强烈依赖有关。”

无论进口美国的液化天然气,还是可能开采页岩气,德

国甚至考虑了对此的许可,但这些都不能拯救该地区对俄罗斯天然气的依赖。

中国成为全球LNG生产商关注焦点

中国LNG进口量正在高速增长,使用更清洁的天然气可减少大城市的烟尘排放,并可重塑LNG市场新需求。

中国不断上升的天然气需求为雪佛龙、壳牌、埃克森美孚、道达尔等LNG生产商提供了重要的市场渠道,他们正在权衡是将1800亿美元继续投资在潜在的新领域还是扩大LNG项目。澳大利亚生产商正面临生产成本的上升,因为当地许多LNG项目是基于日本和韩国这两大买家的长远需求,但日本和韩国市场也存在不确定性。

中国已花费数十亿美元购买LNG海外权益并建设新的进口终端。根据海关数据,今年第一季度中国LNG进口量同比增长35%,达到562万吨。到2020年末,中国可能超过韩国成为仅次于日本的全球第二大LNG买家。

Wood Mackenzie咨询公司预计,中国LNG进口量将从2013年的1800万吨上升到2020年的6100万吨,进口主要来自澳大利亚;与此同时,中国的国有能源公司正通过确保在全球各地项目的股权占领能源市场供应。

目前中国的国有能源公司主要从国外的项目获得天然气资源,并通过船运到达新的LNG进口终端。中国进口LNG能力预计从目前每年3100万吨增长到2018年的8000万吨以上,到2020年后,中国LNG年供应能力将超过1.1亿吨。



地产 REAL ESTATE

多地暗中研究放松限购 下半年或现取消限购潮

呼和浩特取消限购成功闯关后，多个城市看到了跨过限购红线的希望，或明或暗地调整放松限购的楼市调控政策。

“预计30多个城市的限购政策将可能在年内取消。”中原地产首席分析师张大伟表示，因为整体经济问题，很多楼市现状与呼和浩特类似的城市放松限购的需求都非常迫切，除一线城市和超过1000万人口的城市限购仍将存在外，多城取消限购的可能性都较大。

事实上，呼和浩特6月27日下文取消限购得到默许，不到一个星期后，济南传出松绑限购的消息。

对此，济南市城乡建设委员会网站回应称，“我市拟对现行房地产市场调控政策进行调整。为促进济南市房地产市场健康稳定发展，我市正研究现行商品住房限购政策进行调整的办法，待确定后实施”。

与此同时，武汉开发商开始相互转发房管局放宽限购的会议内容截图。具体内容为：武汉市房管局表示，将放宽本地居民第三套房和外地人购买二套房有关政策；限制首套贷款利率不下浮的银行承接房贷业务；同时严禁开发商恶意降价，下浮15%将约谈、下浮20%将停止网签。

至此，张大伟表示，可见楼市降温导致政府卖地难后，松绑调控的呼声非常高。鉴于此，各地或明或暗的松绑政策此起彼伏，预计后市将频繁出现。

值得关注的是，欲取消限购政策的城市有着库存高企、外来人口导入缓慢等多种共同因素。以济南为例，据中原地产研究部统计数据 displays，济南楼市上半年合计签约住宅为20753套，比2013年同期的30974套下调了33%，而可售新房套数却上涨了1万套。

“从2011年执行限购以来，其实际效果已经递减。”有业内人士向记者表示，很多城市的限购期限是一年，满足该条件并不难。而从限购在影响市场的因素中所占比例来看，已经不足10%。此外，除了京沪两市，其它城市落户的难度基本都是与购房能力相匹配的。在这种情况下，三、四线城市，甚至二线城市的限购政策对市场影响并不大。

值得注意的是，取消限购的象征意义更大，这种“曲线

救市”的动作很可能被解读为市场预期的转向，届时或能刺激一部分城市的房地产市场。

房地产税短期难出台

在《财政税收体制改革总体方案》(以下简称《方案》)于6月30日被中央政治局会议审议通过后，事关各方利益的房地产税终于进入新阶段。尽管至今仍未被全国人大列入当年度的立法计划，但各方对于房地产税实施路径已经渐有共识。

财政部、国家税务总局、住房和城乡建设部(以下简称“住建部”)等中央部门，已经就房地产税的有关问题，进行了多次讨论。划定人均免征面积、归并涉及房地产的重复税种等，在讨论时均有涉及，并被主管部门汇总分析后上报。

按照目前相关方案的设计思路，未来的房地产税将在理清财税体制和房地产市场去投资化之间取得平衡。由于涉及复杂的立法程序，牵动各方利益的房地产税难以在短期内正式出台。

城镇家庭多套房比重达21% 增量市场供过于求

“从增量的角度讲，目前城镇住房市场处于供过于求的状态。”这是西南财经大学经济与管理研究院副院长、中国家庭金融调查与研究中心副主任谭继军在二季度金融形势会



议上所作出的结论。

由西南财经大学中国家庭金融调查和研究中心制作的《中国家庭金融调查》显示，我国城镇居民拥有住房比率已经达到87%，远远超过日、韩、德、美等国家，也高于印度、墨西哥、克罗地亚等发展中国家。尤其在最近三年，城镇居民的住房拥有率更是大幅增长，从2011年8月的84.8%上升至2014年3月的89%。

而城镇家庭拥有多套房的比重，至今年3月已经达到21%。在房屋拥有率偏高，拥有多套房家庭比重较大的情况下，新房市场未来的增长空间显然非常有限。

然而，上述结论并不意味着房地产行业的高增长将在房地产市场的“下半场”宣告终结。海通证券房地产行业首席分析师涂力磊说，房地产行业价值链正在重构。而在价值链重构的过程中，房地产服务业和金融业将迎来一轮高速增长。

上述观点已经得到了2014价值地产年会组委会的印证。在过去一年里，组委会收集到的大量样本反映出，借助房地产服务业和金融业，开发商获得了新的高速增长空间。

土地市场下半年展望：观望情绪持续

2014年过半，根据中国指数研究院数据显示，2014年1-6月，全国300个城市共推出土地17468宗，同比减少15%；成交土地14126宗，同比减少20%。推出土地面积、成交土地面积、推出住宅用地面积及成交住宅用地面积方面均同比有所减少。

根据每年土地供应的节奏来看，年初和年末都是政府集中推地的好时机。今年各地政府和开发商对政策的理解和对房地产行业变化的把握直接影响了下半年的土地交易。

目前，一些地方政府在房地产销售层面出台了救市举措，对紧张的气氛起到了一定的缓解作用，但这些微小的举措仍不足以恢复开发商全部信心。下半年从中央信贷政策到房地产销售越发趋于稳定，可能会给开发商带来对市场的重新判断和认识，从而进行新一轮的拿地布局。

对于下半年的土地市场是否能够有所回暖，根据目前的政策及市场形势来看，业内人士依旧保持比较谨慎的态度。目前来看，土地市场的观望情绪仍在蔓延，短期内开发商的拿地热情不会重返。

未来郑州都市区的规划

刚刚“露面”不久的《郑州市中心城区总体城市设计》(下简称《设计》)明确，未来郑州的主中心有两个，分别为二七广场主中心和郑东新区主中心。

在《设计》中，除了明确郑州中心城区的范围，还从大到小将郑州的中心划分为四个层级：市级中心—城市副中心—特殊功能区—片区级中心。

其中，市级中心有两个：二七广场中心、郑东新区中心。它们一个为商业中心，一个为商务中心。对市级中心起辅助作用的5个城市副中心也首次公布，分别为福塔副中心、碧沙岗副中心、东站副中心、花园路副中心、龙湖副中心。四个特殊功能区，则分别是惠济会展特殊功能区、市民文化特殊功能区、大学城教育特殊功能区、白沙省级文化特殊功能区。

最后，就是片区级中心，这些中心分布在副中心和组团，辐射周边，包括：紫荆山路区级中心、经开区区级中心、北站区级中心、城北区级中心、二七新城组团中心、古荥组团中心、经开新区组团中心、高新区组团中心。





走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

08-09

SPECIAL
专题

天伦燃气进军华南

文 品牌公关部 陈媛媛



作为国内能源领域近年崛起的“明星”企业，天伦燃气继在全国布局中部、东北、西北、西南等区域后，从2013年底开始，将触角伸到了经济发达的东南沿海地区，在潮州、汕头接连落子，写下天伦燃气发展史崭新一页。

上图：
天伦燃气华茂能源龙湖LNG气化站

收购澄海燃气

2014年5月9日，天伦燃气与汕头市澄海燃气建设有限公司（下称澄海燃气）原股东签订了《股权转让协议》，收购了澄海燃气90%的股权，从而获得汕头市澄海区和潮阳区两个经营区域。这一并购的最高价格为2.7亿元人民币。

澄海燃气成立于1994年，是一家集燃气工程开发施工、管道燃气运营及供气服务管理的管道燃气民营企业，获澄海区政府授予30年管道燃气独家特许经营权。该公司自成立以来，全力投入城市公共设施配套建设，自筹资金敷设澄海市政供气管网，大力发展管道燃气用户。近几年公司积极开拓安装市场，先后承接汕头、湛江等城市的燃气管道安装工程。公司现已建设供气能力3万户的气化站一座，范围覆盖澄海主城区的燃气管网总长达200多公里，年供气量约150万立方，澄海区累计安装2.5万户，是粤东地区最具规模的管道燃气运营企业之一。

相关信息显示，汕头市是中国最早开放的五大经济特区之一，是粤东、赣南、闽西南一带的重要交通枢纽、进出口岸和商品集散地，也是珠三角经济圈和海峡西岸经济带的重要连接点。澄海燃气的经营区域汕头市澄海区和潮阳区是汕头市经济



的重要组成部分，区域人口密集，民用及商业市场具有较大的发展空间，同时澄海区作为中国重要的玩具生产基地，潮阳区作为中国主要的纺织服装、音像文具、机电制造的产业集聚区，未来工业用户市场的开发潜力极大，有望为天伦燃气带来较强的盈利能力。

成功并购汕头澄海及朝阳项目为天伦进军粤东南潮汕市场打下坚实基础。区域集中性并购将大幅提高项目战略价值，优化公司资源调配效率，集中优势力量，增强区域市场竞争力。

入主潮州三镇

2013年12月25日，天伦燃气全资子公司天伦新能源公司与华盛世纪有限公司原股东签署了股权转让协议，收购华盛世纪有限公司100%股权，间接控股了华盛世纪持股60%的潮州市华茂能源配送有限公司。

此前，华茂公司已在潮州市浮洋镇、龙湖镇及东凤镇三镇区域（以下简称潮州三镇）铺设了大部分的天然气管道和设施。通过这笔总代价为4.32亿元人民币的等值港元的交易，天伦燃气开始在潮州开



展天然气管道投资与建设、天然气输送及销售业务。2014年5月开始，纳入了天伦燃气旗下的华茂公司已向用户供气。

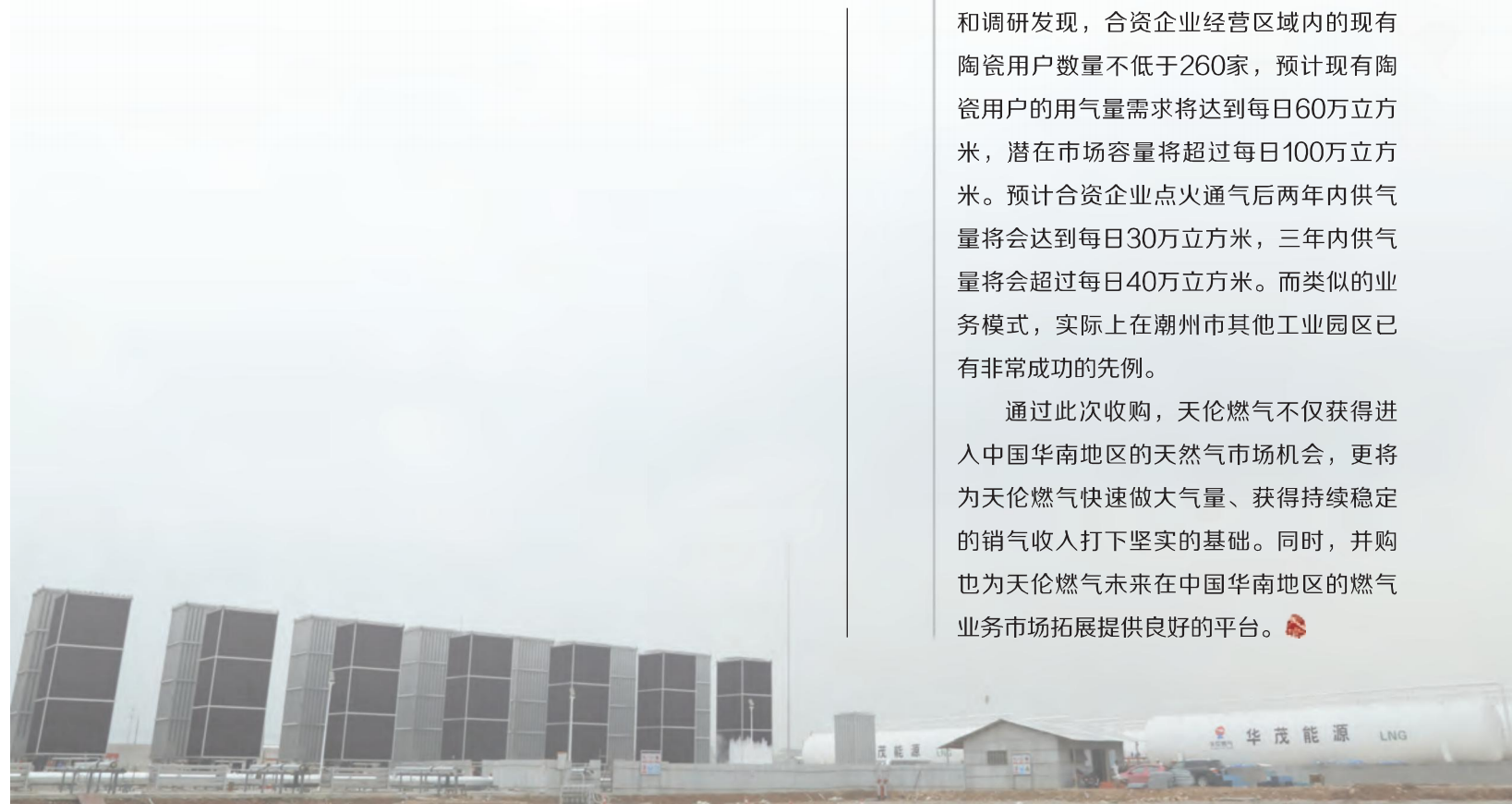
天伦燃气将进军华南市场的首站选定潮州，基于潮州的重大优势。一方面，当地工业用气潜力巨大。潮州市是我国最大的工艺美术瓷、日用瓷和卫生洁具的生产及出口基地，陶瓷生产有1300多年历史。当地陶瓷工业企业正在逐步向潮州东南转移，也即潮州三镇所处区域，再加上三镇现有的陶瓷工业

基础，未来三镇陶瓷产业的天然气市场具有巨大的市场容量。

另一方面，潮州具备使用天然气的良好基础，利润空间较大。潮州是国内为数不多的LPG、LNG的集中用气区域。潮州目前的陶瓷用户普遍使用LPG，使用量约占广东全省的六分之一，但陶瓷用户更渴求使用清洁、质优和更具市场竞争力的LNG，近年来随着LNG的逐步普及，潮州市LNG的年使用量也跃居珠三角地区前列。在当地，天然气的终端价格参照LNG定价，相对于LPG具有较大的价格优势，单位气量的毛利空间较大。

通过对潮州三镇现有陶瓷用户的走访和调研发现，合资企业经营区域内的现有陶瓷用户数量不低于260家，预计现有陶瓷用户的用气量需求将达到每日60万立方米，潜在市场容量将超过每日100万立方米。预计合资企业点火通气后两年内供气量将会达到每日30万立方米，三年内供气量将会超过每日40万立方米。而类似的业务模式，实际上在潮州市其他工业园区已有非常成功的先例。

通过此次收购，天伦燃气不仅获得进入中国华南地区的天然气市场机会，更将为天伦燃气快速做大气量、获得持续稳定的销气收入打下坚实的基础。同时，并购也为天伦燃气未来在中国华南地区的燃气业务市场拓展提供良好的平台。





走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

12-13

SPECIAL
专题

潮州：天伦华南布局桥头堡

文 品牌公关部 陈媛媛



潮州名片：潮州市地处祖国南疆，位于韩江中下游，是广东省东部沿海的港口城市。1991年12月7日，潮州市经国务院批准升格为地级市，隶属广东省。潮州市是国家历史文化名城，著名侨乡，对外开放旅游城市，素有“海滨邹鲁”、“岭海名邦”之美称。全市总面积3614平方千米，总人口258万人，旅居海外的潮籍侨胞、华人及港澳台同胞约230万人。著名景点：开元寺，笔架山宋窑遗址，韩文公祠，广济桥。

一个小镇的低调与张扬

6月上旬，细雨绵绵中，我们走进以传统工艺品远近闻名的粤东古镇——浮洋。小镇给人的第一印象颇不起眼，建筑略显陈旧，民房遍地，烟囱林立。

低调的外表背后，隐藏着一个陶瓷世界。走进鳞次栉比的民房区内，会发现大大小小的陶瓷制造企业，不计其数。如果不是路边摆放着大量废弃的陶瓷产品，从外观上，甚至很难发现这些制造厂家的存在。

“整个镇上，几乎家家户户都生产陶瓷。”当地一位人士说。

《天伦》实地探访，发现在潮安县浮洋镇的陶瓷生产企业，规模大者，拥有七八层楼的厂房，员工两三千人，如潮州市金强瓷陶瓷有限公司，是专业的酒店用瓷生产商，新建的七层楼厂房，预留了两条隧道窑。再如位于浮洋镇乌洋工业区的潮安县联兴源陶瓷有限公司，已建厂十五年，主要生产日用陶瓷。规模小者，寥寥几人，也能撑起一个家庭作坊式的陶瓷制造厂。

顺达嘉陶瓷制作有限公司是其中一家较大的陶瓷制造企业，主营陈设瓷、日用瓷等。进入公司厂区一个车间，架子上摆满了已经完成的陶瓷坯体，等待晾干。就

是这家外观并不起眼的企业，产品已经出口到欧洲、美国、日本、韩国、中东等地。

通过产品出口与全球建立紧密联系，从某种意义上，这里已经是一个国际范浓郁的小镇。中国银行、中国工商银行、中国建设银行、广东发展银行、中国农业银行等大大小小的银行，密集落户这里，并开通国际金融结算业务，满足这里陶瓷企业的需要。

“中国瓷都”逆势上扬

浮洋镇是潮州市的缩影。

在整个潮州，以家庭作坊为代表的陶瓷厂，遍布潮州三区一县。十年前，潮州市已被中国轻工业联合会和中国陶瓷工业协会授予“中国瓷都”称号。随后，“国家日用陶瓷特色产业基地”“广东省陶瓷产业集群升级示范区”“省市共建先进陶瓷制造业基地”……一项项区域品牌让潮州陶瓷名声更加响亮，也把潮州陶瓷推向世界大舞台。

这里的陶瓷基因，来源于数千年前。从考古的发现来看，潮州先民在八千年前已生产陶器，四千多年前就能够制作出精美的印花刻纹的硬软质陶器，遗存在地下的有不少器物是新石器时代的。潮州是我

潮州
CHAOZHOU



国的古瓷都和陶瓷文化发祥地之一。

潮州陶瓷最灿烂的时期是在当代，形成了日用陶瓷、工艺陶瓷、卫浴陶瓷三足鼎立的局面。作为我国陶瓷产品主要生产基地之一，这里拥有国内门类最齐全的陶瓷生产线，生产包括工艺瓷、日用瓷、卫生洁具、仿古瓷、圣诞瓷、环保瓷和电子陶瓷等各类陶瓷产品。

公开信息显示，目前，潮州生产的卫生洁具年产3400多万件(套)，占全国总产量57%，部分产品出口到国外，出口额占全国卫生洁具出口总额的一半以上；潮州年产电子陶瓷1200亿只，电子陶瓷产品销售的市场份额占到全国70%和全球50%。陶瓷业也是潮州乃至粤东地区最大的支柱产业，全市登记注册的陶瓷企业为5509家，产业工人超过40万人，年产值252亿元，占潮州市行业产值的30%以上。据调查，潮州陶瓷行业已拥有陶瓷新旧生产线超过5700条，其中辊道窑、隧道窑约

455条、梭式窑约5284条，产业集群效应明显。

据了解，2014年4月份潮州市出口陶瓷产品价值人民币5.2亿元，比去年同期增长19.2%，比上月增长41.7%。其中民营企业出口占比超过7成。在当前国内出口整体下滑的背景下，独树一帜。

《天伦》在当地获悉，随着陶瓷工业的快速发展，潮州陶瓷厂正在逐步向潮州东南（浮洋镇、龙湖镇方向）、东北（湘桥区意溪镇方向）迁移。目前，浮洋镇、龙湖镇、东凤镇的陶瓷市场成为亟待开发的热门区域。

催生庞大天然气需求

快速发展的潮州陶瓷产业，催生了当地庞大的天然气需求。

从产业结构上，陶瓷工业是一个高耗能产业，燃料需求极大。潮州市金强艺陶瓷有限公司一位工作人员介绍说，作为浮洋镇较大的专业酒店用瓷生产商，两条隧道窑全部投产后，天然气用气量可达到每日1万方。

《天伦》了解到，浮洋镇另一家中型企业潮安县联兴源陶瓷有限公司，每日用气量达到三千多方。即使家庭作坊式的陶瓷生产企业，每天用气也能达到200—300方。

目前潮州地区各类窑炉的燃料以LPG为主，也有一部分采用LNG卫星站供应的天然气。LPG价格较高，且市场价格波动较大，因此管道天然气较LPG在当地

具有明显的替代优势。

“天然气相对于液化气来说，具有高效、清洁、安全等优势。价格上也比液化石油气更加实惠，在同等使用量（热值）的条件下比较使用瓶装液化石油气节约费用为5%—10%左右。此外，由于天然气燃烧时的气压和温度均比液化石油气更加稳定，用它烧制生产的陶瓷产品质量更好，从而受到了本地陶瓷企业的欢迎。”天伦燃气潮州公司一位负责人说。

据了解，目前潮州正以发挥瓷都优势，振兴潮州经济为指导，努力把潮州打造成全国陶瓷产品的研发中心、制造中心和集散中心，未来陶瓷行业将向高档化、集约化方向发展，并将注重节约能源和保护环境。从这个意义上看，显然选用清洁高效的天然气替代柴油、液化石油气和部分燃料油是必然的发展趋势。

天伦燃气潮州攻略

基于庞大的市场机会，天伦燃气将进军东南区域的第一站，放到了潮州市场。

“潮州为中国三大瓷都之一，主要生产星级酒店陶瓷、工艺陶瓷及高级日用陶瓷，产品附加值高，价格承受能力强。其中天伦燃气的经营区域‘三镇’，浮洋镇、龙湖镇

是陶瓷生产基地，瓷土资源丰富，目前共有各类瓷厂540余家，产品以日用瓷、工艺美术瓷、墙地砖等三大类；东凤镇是不锈钢产业基地，未来用气潜力巨大。”天伦燃气潮州公司一位负责人说。

天伦燃气进入潮州后，第一个大动作便是新建龙湖LNG气站。该站设计年供气量可达2亿标准立方米，并配套输气中压管网约120多公里，覆盖龙湖镇、浮洋镇、东凤镇区域，辐射周边枫溪区，项目安装12台200m³储罐；折合LNG储量约为150万Nm³，日供气能力可达50万Nm³。另外还包括客户工程调压设施、SCADA系统及配套维护抢险设备。今年5月1日，龙湖LNG气站一期已经通气。

据了解，目前潮州三镇多数企业使用LPG，由于在陶瓷工业制造上天然气有较大优势，三镇用户转化使用LNG意愿强烈。据初步预计，经调查走访，有转换LNG意向的企业达258家，三镇企业用气量合计约57万方/日。到2014年底，三镇安装用户可达150家，日用气量达20万方。

目前，进入粤东地区的LNG气源分别来自深圳大鹏、福建莆田、新奥、新疆广汇等供应商，目前市场气源供应相对充足，当地燃气企业主要通过招标竞价采购的方式与

气源供应商合作，LNG的市场价格较为透明。

“从具体市场开发策略上，我们抓大放小，做大气量，兼顾利润。”华南大区总经理兼潮州公司总经理胡克武表示，“我们建立了客户远程监控系统，实时监控客户用气状况，有效掌握客户的用气规律及生产模式；在用户开发方面，当地540余家陶瓷企业中，目前公司管线覆盖区域用气企业有160家，已具备通气条件的用气企业有75家。2014年底预计燃气总销量可达2100万方。”

在胡克武看来，潮州公司是天伦在南方市场的第一站。天伦重金投入，寄予厚望。快速发展壮大为天伦业绩作出新的支撑，是潮州公司的历史责任。



上图：
一件件待烧制的陶瓷胚体
右图：
潮州公司气表设施



走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

16-17
SPECIAL
专题

链接

潮州陶瓷生产中LNG的替代优势

文 品牌公关部 陈媛媛



对潮州市场的调研结果发现，LNG引入潮州陶瓷行业后，特别是近几年来由于其价格、安全环保、提高产品成品率和优品率以及便利性等方面的优势明显，目前已被陶瓷工业用户和相关政府职能部门认可和接受，并正在逐步替代LPG，成为潮州陶瓷工业的主要燃料。

上图：
潮州陶瓷生产车间
右图：
一件件烧制完成的精美陶瓷

优势一：成本低

同等用量的燃料，天然气热值远高于其他燃料，使用天然气烧制陶瓷可以减少热量浪费。在烧制过程中，陶瓷窑炉烟气排放温度高，大量的窑炉排放温度超过100℃，有的高达300-400℃，梭式窑烟气高达800℃以上，大量的热量从烟囱排放掉。而天然气由于燃烧温度高，效能高，产生的热值较高，大大减少这一热量浪费。卫生洁具和电子陶瓷等中高档陶瓷的生产以LNG作为燃料，要比LPG节能15%-20%，成本下降约10%。

使用天然气还可以降低人力成本。目前广东许多陶瓷企业还在使用水煤气等燃料，这些燃料在烧制过程中产生的废弃物需要定时清理，否则可能影响工厂生产进度；而天然气窑炉烧窑则不需要考虑这些，从而降低了工厂的人力劳动强度，节约人力成本。

优势二：环保、提高成品转换率

天然气含杂质少，主要成分为烷类碳氢化合物，燃烧主要产生水和CO₂，相对于其他燃料是目前环境污染最小的能源，减少陶瓷烧制带来的大气污染。

同时，天然气烧制的陶瓷性能更优，



质感更好。天然气燃烧火焰的洁净度高，很少发生因烧制产生杂质污染产品的现象，尤其对于高档产品，有效提高了产品合格率以及产品品质，降低次品率。

优势三：安全性高

天然气安全性高，一旦发生泄漏会向上空迅速散发，不会象LPG那样很容易在地面聚集，因此发生火灾的可能性相对较小。

LNG经过气化后可以采用低压管网输送直接入户，避免二次装罐运输，还可以利用连续流量计费和划卡结算的方法结算，比零散充瓶运送更安全、更方便，效率也更高。



走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

18-19
SPECIAL
专题

汕头：民用为基，开掘工业用气新领域

文 品牌公关部 陈媛媛



汕头名片：位于广东省东部，韩江三角洲南端，“大珠三角”和“泛珠三角”经济圈的重要节点，是中国南方重要港口城市、沿海开放城市和著名侨乡，是粤东、赣南、闽西南一带的重要交通枢纽、进出口岸和商品集散地，是闽南金三角、珠三角和海峡西岸经济带的重要连接点，拥有亚太地缘门户的独特区位优势。素有“岭东门户、华南要冲”“海滨邹鲁、美食之乡”的美称。



汕头是中国最早开放的经济特区，中国五大经济特区之一；粤东政治、经济、文化中心城市，也是海西经济区重要组成部分。2012年末，汕头市总人口532.88万人，其中汕头市区人口525.43万；当年出生人口6.83万人，出生率12.82%，人口自然增长率7.46%。

汕头1860年开埠，是中国大陆唯一一个中心城区拥有内海的城市。曾被恩格斯誉为中国“唯一有一点商业意义的口岸”。

汕头 SHANTOU

天伦燃气在东南地区的第二站，是通过收购汕头市澄海燃气建设有限公司（下称澄海燃气）进入汕头两个区——澄海和潮阳。在这里，不仅已经拥有成熟的民用燃气市场，更在未来拥有可观的接驳收入和工业拓展空间。



“内衣王国”的天然气渴望

这是一个不折不扣的内衣王国。

走进潮阳区谷饶镇，会发现这是一个家家闭门造内衣的工业大镇。巨大的户外广告上，金发美女展示着最新式的内衣，格外抢眼。

官方数据统计显示，每年单是生产的文胸就达2亿多件。

在这里，一幢由普通住宅楼改建而成的五六层的楼房，就是一家内衣作坊。一个个民房上竖立的烟囱，提醒着人们一家家小型生产基地的存在。

谷饶镇针织内业的发展起源于上世纪八十年代初，经过二十多年发展，如今已初步形成富有特色的完整的针织内衣产业链。全镇的针织内衣企业分别涵盖针织内衣制造业的各个生产环节，从捻线、经编针织、电脑绣花、洗染、后整理、加工成品、附件到辅料等所有环节配套成龙。

目前，全镇从事针织内衣生产经营的各类市场主体共3000多家，其中企业1080家（其中上规模企业139家），家庭作坊2800多户。拥有雅潮国际有限公司、时佳实业有限公司、骏荣纺织有限公司、纷芳王内衣实业有限公司、龙泉服饰有限

公司等上规模骨干企业，初步形成以骨干企业为龙头，带动中小型企业 and 家庭作坊发展的格局。

现在，谷饶镇的针织内衣产品不但进入全国各地市场，还远销北美、欧洲、中东、东南亚等30多个国家和地区，已有5家企业在美国、巴拿马、俄罗斯等国家设立办事处，实现生产、出口一条龙运作，成为国内知名的内衣生产基地。

这里对天然气的需求，尤为渴望。在内衣生产环节中，洗染、熨烫、整形环节都需要蒸汽，蒸汽来源几乎全部使用自建燃煤锅炉。

“传统燃煤锅炉产生的热量小，耗能高，而且对镇上造成了环境污染。”谷饶镇政府一位负责人说，“使用天然气锅炉环保、安全、方便，很多内衣制造企业对天然气非常渴望。”

据不完全统计，当地具备改造条件的锅炉耗能规模合计约25万方天然气/日，天然气市场潜力巨大。



走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

20-21
SPECIAL
专题

制造基地的巨大潜力

谷饶镇只是汕头市潮阳区的一个镇。在潮阳区，每个镇都有各自的特色产业，形成了一个重要的制造业基地。

潮阳区和平镇是中国CD-R光盘主要生产基地，另有眼镜、服装等加工工业，全镇现有生产型企业542家，其中规模以上企业83家；年产值达20亿元，产品销往美国、俄罗斯、香港等国家和地区。贵屿镇是全国最大的废弃机电产品拆解利用基地。

官方统计数据显示，潮阳区主城区的工业企业也为数众多，用气潜力巨大：全区有工业企业近2000家，其中规模以上企业434家，高新技术企业7家。已形成纺织服装、音像制品、纸品文具、机电制造和建筑安装等支柱产业。

不仅仅潮阳区，作为汕头市另一个重要的行政区，澄海区同样拥有极为庞大的制造业基础，工业发展迅猛。

《天伦》了解到，在澄海区，工业收入在整个GDP占比达到60%，澄海区是国家轻工业协会命名的“中国玩具礼品城”，工业以塑料玩具、纺织漂染、食品加工、五金制品、包装印刷、建筑材料为主，全区工业企业共约5600多家，其中有上市工业企业7家，散布于全区约11个主要工业园区，其中拥有燃气、燃油、燃煤锅炉243家，耗能巨大。

同时，当地政府还加大对新兴产业（如铝加工）、物流产业的扶持推动力度。在当地，规划建设有“汕头·中国铝城”。这个新城规划面积100平方公里，以东方铝

业为依托，将打造年产值超千亿元的产业新城。现已有中核集团及东方铝业等核级铝产业项目落户，未来将打造具有国际竞争力的世界级铝产业基地。

“铝金属加工、不锈钢制造过程中，煅烧、热镀等工艺都需要耗能，考虑到价格、环保等因素，天然气在该行业具有较大开发潜力。”当地一位人士说。

总面积548公顷的岭海工业区，也是当地产业转型的重要承载地，该区已进驻企业30多家，将打造为轻工业出口、高新技术产业、信息产业生产基地。

无论潮阳区还是澄海区，作为重要的制造业基地，催生了庞大的能源需求。目前，当地企业的能源来源比较混杂，燃气、燃油、燃煤锅炉等共存。但是，能源结构向天然气调整，无论从环保还是成本因素，均是大势所趋。澄海燃气一位人士介绍说，澄海目前工业用户市场处于待开发阶段，预计未来将有爆发式增长。

民用气的立足基础

如果说工业用气的巨大开发潜力为进入汕头的天伦燃气提供了一幅美轮美奂的“蓝图”，那么，当地成熟的民用燃气市场，则是天伦燃气进入汕头的重要立足点。

公开信息显示，2003年，澄海撤市设区，成立汕头市澄海区。澄海区位于汕头东北角，历来是粤东、闽西南和赣南一带的重要交通枢纽，素有“粤东门户”之美称。该区总面积345平方公里，人口

75.11万，下辖8个镇、3个街道，常住人口约20万，流动人口达92万，生活用能以LPG为主。汕头市澄海燃气自1994年成立以来，已在此经营20年，拥有稳定的城市民用气基础。

目前澄海区已开发民用用户3.3万户，公司管道LPG气化区域主要是中心城区，且保持每年新增5000户的增长。澄海快速的城市化发展步伐，将成为支撑天伦燃气在此发展的重要因素。汕头目前房地产刚需是呈现供不应求的局势。根据当地政府规划，未来10年新型城区建设将新增约50万人口。随着周边各镇区域内房地产市场的发展，未来可接驳市场潜力大。由于房地产正在由城区向周边乡镇拓展，城乡区别不大，整个澄海区均可成为未来燃气开发市场。

潮阳区是澄海燃气公司继澄海区后，在汕头获得的又一个专营区，民用气发展空间同样潜力巨大。

潮阳区区划面积674.67平方公里，辖13个街道和9个镇，常住人口212万。其中潮阳主城区目前常住人口约30万，气化率仅为5%。同时，该区正在加快城市建设速度，近几年房地产发展迅猛，下辖的谷饶、海门等乡镇房地产开发如火如荼，预计未来可新增约16万人口。潮阳现有市场基础上，未来可新增接驳居民市场庞大。

交通用气空白市场待开发

除了工业用气和民用气，汕头市上述两个区的交通用气市场，同样为天伦燃气



的发展提供了丰富的想象空间。

目前汕头出租车3600辆、城乡大巴1720辆，每日往返于澄海、潮阳的客运车数量可观。伴随粤东地区加气站项目的实施，经济环保的改气车成为政府部门发展公交车和出租车的首选。作为支撑天伦燃气车用气发展的重要依托，还有当地的宝奥物流城。这一项目总发展面积2000亩，首期投资30多亿元，为广东省重点建设项目，由宝供物流和奥飞动漫联合组建，将打造为“澄海国际玩具商贸物流城”。

事实上，在当地，大大小小的制造业基地，具备庞大的物流需求。比如，成千上万的内衣都是生产出来就直接装车运走，在外销售。天然气汽车的改装市场，为天伦交通用气提供了广阔的发展空间。

天伦燃气计划5年内在澄海区主要交通要道建设5座CNG汽车加气站，每座加气站年供气量达400万方，满足燃气车加气需求。同时，潮阳区政府现已批准在市区增设200台LNG清洁能源公交车进行设点；天伦燃气计划至2017年将建成LNG加气站5座，迅速开拓车用气市场。

天伦燃气上市三周年巡礼会举行

文 品牌公关部 陈媛媛

展望未来，

我们更积极地把握快速增长的行业商机，

锐意成就天伦燃气成为百年品牌。



中国天伦燃气主席张瀛岑讲话

5月28日下午，香港香格里拉酒店宴会厅高朋满座，嘉宾云集，以“三年耕耘·厚积薄发”为主题的中国天伦燃气集团香港上市三周年巡礼会盛大举行。中国天伦燃气主席及执行董事张瀛岑、执行董事兼总经理冼振源、执行董事兼行政总裁胡晓明、执行董事兼副总经理冯毅、执行董事兼副总经理李涛等领导出席会议。其余60余名与会人士均来自于美国美林银行、交银国际证券、建银国际、花旗全球市场亚洲有限公司、德意志银行、汇丰银行、摩根士丹利亚洲有限公司、渣打银行等知名投资机构。



会上，以天伦燃气董事局主席张瀛岑为代表的管理层引领与会人士回顾天伦燃气的成长及发展历程，并展望了集团未来以城市燃气为基础，以气源基地为后盾，大力发展交通燃气、壮大事业规模的广阔前景。冼振源首先通过PPT回顾了天伦燃气自2002年成立以来到2012年底天伦燃气的成长史。冯毅重点讲述了2013年天伦燃气获得郑州航空港区港尉新区、新尉工业园区及河南尉北科技食品工业园区管道

上图：
从左至右依次为中国天伦燃气执行董事兼副总经理李涛、执行董事兼行政总裁胡晓明、主席及执行董事张瀛岑、执行董事兼总经理冼振源、执行董事兼副总经理冯毅

燃气特许经营权，天伦燃气收购云南大通燃气、汕头燃气，并与潮州新华海集团签订合作协议等十个重要项目的发展情况。最后胡晓明对天伦燃气未来的发展进行展望，天伦将继续致力于民生事业，以“发展清洁能源，改善人居环境”为己任，专注于天然气的开发和利用，永葆朝气蓬勃和进取创新的企业形象，矢志成为国内一流的燃气运营商。

在最后的问答环节，建银国际、花旗全球市场亚洲有限公司等投资机构代表就自己关心的问题与天伦燃气管理层进行沟通交流。问题涵盖盈利水平、未来并购、财务投资、气源基地等各个方面，天伦燃气管理层一一解答。

张瀛岑主席表示：“天然气行业在中国拥有巨大市场空间，加上国家政策的支持和推动，为天伦燃气开辟更广阔的发展空间。我们也会更全面地发挥独特的定位及优势，包招强大的融资能力、出色的运营模式、卓越的管理团队和充足的气源保障，藉此吸引更多优质的投资者对我们的关注和认同。展望未来，我们更积极地把握快速增长的行业商机，锐意成就天伦燃气成为百年品牌。”



走进潮汕天伦

专题
SPECIAL

22-23

SPECIAL
专题

144天诠释“爱拼才会赢”

文 品牌公关部 陈媛媛

任何开创性事业的成功，都离不开一支敢于进取、拼搏的团队。

《天伦》走进天伦燃气潮州公司，感动于这样一支团队。

2013年12月25日，天伦燃气集团与新华海集团签订收购协议后，2014年1月3日，双方进入交接期，由此，潮州三镇的天然气市场，真正进入“天伦时代”。

从交接日到5月26日成功实现港华代供区的转换（注：天伦燃气潮州建成气站后，将原有客户用气由港华公司代供转换为天伦气站自己提供），仅仅用了144天。

期间，3月7日，龙湖LNG气化站顺利完成LNG储罐的运输和吊装；4月30日，龙湖LNG气化站进行了站内天然气置换，具备了一期工程通气条件；5月1日，成功实现对首家客户的点火通气。

在这144天内，项目实现平稳交接，办公环境得以改善，组织架构、运行体系及人资、培训体系搭建完成，实施一期管网的后续建设、原有管网的检测整修，LNG龙湖气化站从一片空地至一期通气，完成了41户客户安装协议的签订、34户客户工程的安装、港华代供区的气源转换等一系列工作。



今年5月底，潮州公司实现通气工业用户40余户，销气量突破3.5万方/日。

这一高效而紧张的工作进度，被当地合作方誉为“天伦速度”备加推崇。潮州“天伦速度”，是在怎样的背景下，如何实现的？

摆在潮州团队面前的，首先是两个客观存在的困难。一方面，员工队伍新组建且人员行业经验不足。另一方面，潮州进入雨季，几乎每天都有一场雨，严重影响施工进度。据统计，在刚刚过去的5月份，仅有一天

上图：
潮州公司员工冒雨施工
右图：
龙湖LNG站顺利通气
潮州公司中层团队一个个被晒成“黑人”



没下雨。

“三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢”。这是华南大区总经理兼潮州公司总经理胡克武最喜欢的一首歌。为什么爱拼才会赢呢？因为敢闯、敢拼、敢为天下先的精神能激励人发奋图强，斗志昂扬，能促使人全面发挥主观能动性，最后自然收获成功。

下雨怎么办？雨停施工，下雨就跑回办公室，有时候一天内“两点之间”往复多次。而所谓的办公室也只是搭建的临时简易棚。通气当天，当阀门刚刚拧开的刹那，潮州下起暴雨，员工在雨水中坚守岗位，衣服全部湿透，没有人叫苦，没有人

喊累。

工期紧张怎么办？晚上加班施工。100多天来，潮州公司的员工没有上下班概念、没有休过周末。龙湖气站一期工程完工，潮州上下员工都被晒成了“黑人”。

这是一支年轻、激情的团队。他们平均年龄不足35岁，员工大多是85后甚至90后，朝气蓬勃，充满理想、激情与斗志；

这是一支不知疲倦、出类拔萃的青年团队，无论是下暴雨还是在夜间，都能在需要时看到他们的身影，发扬了天伦人能吃苦、能打硬仗的工作作风，彰显了天伦集团艰苦奋斗的精神，体现了天伦人团结、务实、敬业、高效、创新的精神。

编者按：天伦燃气上市三周年之际，《智富杂志》专访天伦集团董事长张瀛岑，天伦予以转载以饕读者。

发展步伐加速 天伦3年攻100项目

文《智富杂志》记者 欧阳丽珠

上市仅3年半，天伦燃气股价原来已翻了三倍半，市值涨至75亿元，由一间业务集中在河南省的燃气公司发展成项目遍布河南、吉林、山东、云南、重庆等地的全国性燃气企业，去年出售的天然气量达1.8亿立方米，较上市初期增长超过两倍。

截至去年底，集团拥有41个城市燃气特许经营区域、25座已投入运营的加气站，收入9.12亿元（人民币，下同），纯利1.69亿元。主要收入来自销售天然气，占总收入55.3%，其次是接驳费收入，占42.2%。

东北项目受惠中俄合作

中俄本月签订天然气供应协议后，市场目光转向东北三省的燃气供货商。张瀛岑说，他们也是受惠气商之一。“我们现在有9个项目在吉林省，俄气从黑龙江过来，可能第一个受益的就是我们吉林了。”他又说吉林省的项目，现在还不断扩大，“我们也盼着俄气早日到来。”

上市之后天伦扩展的野心从未停息



引言：

天伦燃气（01600）目前有9个城市燃气项目位于东北的吉林，是中美天然气协议下的受惠者。集团上市后，从未停止扩张的步伐，董事局主席张瀛岑明言，只要有合适的项目，“能拿的都会拿”。去年公司开始利用新技术，把收集得来的焦炉煤气转化成液化天然气（LNG），预计项目在2015年投产后，可在气源和气价上收一箭双雕之效。

上图：《智富杂志》原版面

过。“现在计划不只于东北三省发展，还包括全国各地，只要价格合适，能拿的都会拿。我们计划3年发展100个项目。”

随着业务规模、融资能力提升，管理层相信今后发展速度会比以往快。刚在上月初，集团就以最高不超过2.7亿元的总代价，收购汕头市一家燃气公司90%股权，其经营区域位于汕头市的澄海区和潮阳区。

张瀛岑说：“收购的考虑因素不只着重城市，因为有些城市工业用气多，有些居民户多，有些商业活动多。我们收购时主要看项目的用气量和盈利状况来定价。”

投售气对象划分，去年天伦在住宅、工商业、交通三大用户的售气量，分别占27.83%、31.03%和41.13%，张瀛岑认为汽车及工业售气业务增长空间很大。

“天然气价比柴油便宜，所以内地的士经常排队加天然气，重型货车也在慢慢使用天然气。推动因素首先是政府督促要用，再来是经济，的士改用天然气一般一个月能省1,000多元。”

“工业用气方面，以前大家觉得用煤很便宜，但我们最近做了一次调查，关于烧陶瓷摆设品。过去用柴、煤来烧，产生很多次品，因为柴、煤的温度不够，也难以掌握火候。天然气能保持高温，烧出来的陶瓷较佳，而且废品率大幅降低，用柴烧的废品率可达20%，用天然

气的只有0.2%，成本不高之余，资源也不浪费。”

废气转化LNG助降成本

天伦是少数拥有「焦炉煤气制LNG」项目的燃气公司，能将炼焦时产生的气体（焦炉煤气）转化成天然气。张瀛岑说：“天然气供应紧张，大家就想，有甚么东西可以制造天然气呢？过去焦炉煤气被视为废气，现在新技术已经可以将其回收，转化成天然气，成本比从外面买的天然气便宜。”

去年12月，天伦与洛阳市一家焦煤企业，共同组建合资公司，投资及经营焦炉煤气制LNG项目。合资公司会筹建日产约20万立方米LNG的焦炉煤气制LNG项目，天伦可以包销合资公司生产的LNG。项目在今年上半年开工，预计2015年第四季投产。

天伦踏足焦炉煤气制LNG的领域，打的是一箭双雕算盘，第一是开辟新的气源渠道，第二可以降低气源采购成本。按照每3立方米焦炉煤气可转化为1立方米LNG计算，从该项目产出的LNG大约每立方米需要1.8元，再加上每立方米0.7元的水、电等固定成本费用，最后每立方米LNG的成本价只有2.5元，比外面卖的3.5元便宜。若以年产能6,000万立方米算，年利润大约就有6,000万元。

天伦副总经理冯毅表示，建造

一座焦炉煤气制LNG工厂，投资金额约2亿元。也就是说，投资回收期约3年多。张瀛岑希望未来能做8个至10个这样的气源项目。

船舶加气待政策放行

船舶加气领域被视为天然气分销行业的另一片蓝海，不少燃气公司已开始布局，天伦也是其中之一。张瀛岑透露：“现在LNG市场不只有汽车，下一步轮船也会大量用气。”又说集团在长江中上游的万州已有动作。

翻查资料，早在2012年内地政府就开始内河LNG动力船试点工程。去年8月，交通部在《关于促进航运业转型升级健康发展的若干意见》中指出，要加快推进LNG在水运行业的应用，有序推进LNG动力船舶试点改造。今年4月，财政部、交通部联合发布《内河船型标准化补贴资金管理办法》，提出对新建LNG动力示范船给予单船85万元至140万元补贴。

虽然鼓励政策已有初形，但燃气公司目前仍未能立刻驶进这片蓝海，当中仍有不少关卡。据了解，天然气被列为危险化学品，目前政策只容许船用加气站建在危险品码头，能符合条件的地点不多。有业内人士透露：“如果在选址的限制上有突破，问题就能解决一半。”

（原文刊载于6月28日《智富杂志》）

天伦燃气跑出“快鱼效应”

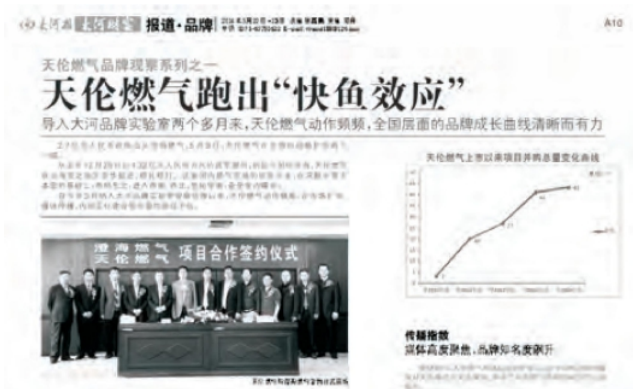
文 大河报记者 万军伟

导入大河品牌实验室两个多月来，天伦燃气动作频频，全国层面的品牌成长曲线清晰而有力。

2.7亿元人民币收购汕头澄海燃气，5月9日，天伦燃气在全国的战略扩张再下一城。

从去年12月25日以4.32亿元人民币为代价进军潮州，到如今加码澄海，天伦燃气在沿海发达地区步步挺进，稳扎稳打。这家国内燃气市场的明星企业，在深耕中原大本营的基础上，布局东北，进入西南、西北，急拓华南，备受业内瞩目。

自今年3月纳入大河品牌实验室观察范围以来，天伦燃气动作频频，在市场扩张、媒体传播、内部文化建设等方面均表现不俗。



《大河报》原版面

动态观察

2.7亿并购澄海燃气，品牌影响辐射华南

市场层面的大手笔扩张，成为天伦燃气最近3个月品牌观察期内最抢眼的亮点。

5月9日，天伦燃气与汕头市澄海燃气建设有限公司（下称澄海燃气）原股东签订了《股权转让协议》，收购了澄海燃气90%的股权，从而获得汕头市澄海区 and 潮阳区两个经营区域。这一并购的最高价格为2.7亿元人民币。

这是继去年年底，天伦燃气以4.32亿人民币布局广东省潮州市后，在沿海发达地区急速开拓的又一大手笔。

澄海燃气成立于1994年，是一家集燃气工程开发施工、管道燃气运营及供气服务管理的管道燃气民营企业，获澄海区政府授予30年管道燃气独家特许经营权。该公司自成立以来，全力投入城市公共设施配套建设，自筹资金敷设澄海市政供气管网，大力发展管道燃气用户。近几年公司积极开拓安装市场，先后承接汕头、湛江等城市的燃气管道安装工程。公司现已建设供气能力3万户的气化站一座，范围覆盖澄海主城区的燃气管网总长达200多公

里，年供气量约150万立方，澄海区累计安装2.5万户，是粤东地区最具规模的管道燃气运营企业之一。

大河品牌实验室获取的相关信息显示，汕头市是中国最早开放的五大经济特区之一，是粤东、赣南、闽西南一带的重要交通枢纽、进出口岸和商品集散地，也是珠三角经济圈和海峡西岸经济带的重要连接点。澄海燃气的经营区域汕头市澄海区和潮阳区是汕头市经济的重要组成部分，区域人口密集，民用及商业市场具有较大的发展空间，同时澄海区作为中国重要的玩具生产基地，潮阳区作为中国主要的纺织服装、音像文具、机电制造的产业集聚区，未来工业用户市场的开发潜力极大，有望为天伦燃气带来较强的盈利能力。

天伦燃气并购澄海燃气的一个重要价值点，并不仅仅在于其区域市场本身，更为重要的是，澄海燃气项目与天伦燃气前不久并购的潮州燃气项目连片形成规模效应，无论在深耕区域、形成市场合力、发挥更好的边际效应上，还是以粤东为根据地，快速向周边扩展，进一步扩大在华南地区的市场份额上，均打下了重要基础。

市场表现

频频扩张带来高成长，品牌估值再提升

如果放在全局考量，会发现包括收购澄海燃气在内，天伦燃气的一系列扩张正

在带来企业发展的高成长和品牌价值的迅速提升。

目前，国内天然气前景广阔，潜力巨大。21世纪初工业生产的高速增长使中国成为全球二氧化碳排放大国，环保需要迫使中国不得不加快燃气替代煤的进程。按照“十二五”能源规划提出的目标，到2015年国内天然气占一次能源消费比例达到7.5%。未来我国地区管道和城市燃气管道建设将进入一个高速增长期，大大释放天然气需求，天然气价格的上涨也将是大势所趋。

作为国内燃气市场新近崛起的黑马，极具前瞻意识的天伦燃气抢抓战略机遇，短短几年内，在巩固中原大本营的基础上，布局东北，进入西南，急拓西北，目前在河南、广东、山东、河北、吉林、甘肃、湖南、重庆、云南等省市，天伦燃气已经拥有41个城市燃气特许经营区域，50多个加气站及3座LNG气源基地，其品牌影响也迅速由河南区域扩展到全国。

近3个月内，强力扩张依然是天伦燃气的重要关键词。除了收购澄海燃气，2014年5月1日，作为天伦燃气挺进发达地区的首站，潮州燃气龙湖LNG气化站举行了气站揭牌仪式、通气仪式，成功实现对首家客户的点火通气。这也成为天伦潮州公司发展建设的重要里程碑。潮州公司称，将以此次通气为契机，为“做大气量”打下坚实基础，实现公司当年建设、当年投产、当年实现较大盈利的目标。

距广东千里之外，天伦燃气在其大本营河南省内，同样继续扩张和渗透。4月

1日，作为许昌市重点建设工程，天伦燃气许昌公司梨园加气站试营业。目前，梨园站拥有4个加气机，设计日供气能力约1.5万方，对天伦CNG在许昌市区南大门设点布局起到重要作用。

极具前瞻意识和战略意识的市场扩张，支撑了天伦燃气公司业绩的快速提升。观察期内，4月1日，天伦燃气公布了2013年财报，数据显示去年业绩实现了25.1%的较高增长。

而公司新一轮的扩张，也必将带来新的高增长。单以资本市场为例，从3月3日开始至5月14日的两个多月内，尽管港股天然气板块行情较弱，但天伦燃气股价由7.06元涨到8.15元，累计涨幅15.4%，领先中华燃气、新澳能源、中裕燃气、中国燃气、港华燃气、中油燃气等绝大多数港股同业上市公司。

传播指数

媒体高度聚焦，品牌知名度飙升

观察期内，天伦燃气市场层面的扩张，以及今年两会期间媒体对天伦集团的关注聚焦，带来了天伦燃气品牌影响力的迅速提升。

进入广东潮州、汕头后，天伦燃气的品牌影响力通过市场开拓、资本市场公告、媒体传播，开始在发达地区强力渗透。公开信息显示，对于天伦燃气在上述

地区的并购，香港经济日报、经济通讯、凤凰网、网易、腾讯、中金在线等多家媒体均给予关注和报道。

值得注意的是，在观察期间，作为企业掌门人，张瀛岑参与了一系列有影响力的社会活动，客观上带来了天伦燃气企业品牌影响力的提升。

今年3月全国两会期间，全国人大代表、天伦集团董事长张瀛岑携带《关于为中小学及幼儿园教室配备空气净化器的建议》和《关于修改〈中华人民共和国大气污染防治法〉，加快发展天然气加气站网络、推广天然气汽车的议案》进京参政议政，由于恰处中国对环保整治的关键时期，张瀛岑的议案及观点受到CCTV、人民日报、中国环境报、北京青年报、新浪、人民网等媒体关注。企业创始人及其观点被媒体关注，间接提升了天伦燃气的知名度和美誉度。

2014年3月26日，由《福布斯》中文版主办的2014“福布斯中国潜力企业投资论坛”及颁奖典礼在上海举行。张瀛岑出席并参与相关论坛。当天举行的《福布斯》中文版年度榜单颁奖典礼上，天伦燃气荣登“福布斯中国最佳潜力企业”榜单。

大河品牌实验室初步统计，自今年3月份以来，“天伦燃气”百度新闻收录52条，与天伦燃气相关的“张瀛岑”和“天伦集团”，收录上百条。两个多月内，天

伦燃气拥有了较高的媒体关注指数。

内部文化

员工活跃度较高，凝聚力增强

一家公司的品牌影响，不仅来源于外部市场和传播层面的塑造，还得益于内部企业文化和员工凝聚力等方面对品牌内涵的支撑。

本观察期，天伦集团内部企业文化活动较多，拥有较高的活跃指数。活动大多针对青年员工开展，充分体现了年轻员工的活力和朝气。

3月7日至9日，天伦燃气举办了一场大学生带教导师特训营。来自燃气集团本部及城市燃气、交通燃气、气源基地的共40位学员参训。作为此次天伦燃气集团在2014年招聘200多名应届大学生的带教导师，他们担负着天伦文化、业务经验等方面的“传帮带”责任。

近年来，随着天伦燃气在全国市场层面的快速扩张，随之而来的是人才问题的解决。引进和培育合适、优秀的人才，成为支撑这家企业可持续高速发展的重要工作之一。从各地引进大批优秀的应届毕业生，是天伦燃气人力资源的重要工作。通过带教导师这一传统而创新的形式，新晋人才在天伦燃气实现了迅速融入和快速成长。

从观察期天伦燃气的企业内部活动来



天伦集团企业文化

看，这家企业对年轻员工的关注，不仅体现在带教导师，还体现于完善青年组织、打造青年员工交流平台。5月4日，共青团天伦集团团委举行了成立仪式。通过企业团委，无疑建立了青年员工之间沟通、交流和学习的经常性平台和纽带，有助于这家企业年轻员工文化生活和凝聚力的增强。

此外，天伦燃气还举办了“快乐共分享”桃花峪踏青活动、三八节赠书等形式多样、丰富多彩的内部文化活动，在活跃员工文化生活、提升内部凝聚力的同时，也为天伦燃气品牌注入和增强了更多活性。

(原文刊载于5月22日-23日大河报)

百名骄子入天伦

——天伦集团2014年大学生入职培训营成功举行

文 品牌公关部 陈媛媛



从户外拓展的汗流浹背，到主题培训的凝神思考；从团队意识、沟通协作等能力的快速提升，到专业知识、职业常识的初步掌握……这个夏季，注定为96名刚刚步出大学校园的天伦新晋大学生员工所深刻铭记。

7月上旬，伴随着天伦集团2014年第二批应届毕业生入职培训的结束，一场持续半年、天伦集团史上最大规模的纳新工作，阶段性落下帷幕。加上第一期受训的75名学员，天伦人才库里增加了171名大学生。

这场大规模的招募和纳新，对于快速扩张的天伦集团，将起到重要的人才保障作用。

上图：
天伦集团2014届大学生入职训练营合影
右图：
天伦集团人力资源总监张晓峰开营授旗

全方位、多维度，百名新晋员工受训

7月的郑州，夏日炎炎，这个城市已步入2014年的盛夏时节。

7月1日至7日，位于郑州市的河南省公安消防总队培训基地，逾百名年轻的受训者在这里完成了一场又一场拓展训练。从“高空断桥”到“信任背摔”，从新增“七巧板”到“同起同坐”，从“冲出亚马逊”到“坎坷人生路”，再及“毕业墙”等，这些年轻的面孔下，有汗水，欢笑；有激情，也有憧憬。

这是天伦集团应届毕业生入职训练营。来自河南、重庆、广西、吉林、湖南、陕西等全国各地近20所高校的96名优秀毕业生，经过此前的重重选拔入职天伦后，在此参加了为期7天的入职集训。

这是一次紧凑、高效的培训。从早晨6点半到晚上9点，每天培训时间十多个小时；

这是一次形式灵活、注重效果的培训。两天的拓展训练、四天的企业内训，不仅极大的增强了新晋员工的纪律观念、团队意识，培养了他们的沟通协作及组织协调能力，更使得这些刚迈出校门的大学毕业生们，完成了职业化、专业化水平的初步提升，为下一步快速融入天伦打下了基础。

纵观此次培训，可谓“全方位、多维度”，涵盖多个板块内容，涉及多方面能



力提升。比如在企业内训课程上，既有《走进天伦》《奖惩制度》《集团发展战略》《天伦集团人力资源制度》《天伦集团员工行为规范》等天伦企业内容，旨在引导毕业生们认识了解和快速融入天伦企业，为实现个人和企业的共同发展奠定基础；也有《阳光心态》《职业化常识》《商务礼仪》等职业化讲解，帮助他们迅速实现由大学生到公司员工的转变。

此外，培训课程更有“专业篇”，比如《地产基础知识》《燃气基础知识》《燃气集团运营模式介绍》《信息化管理》《公文写作》《OA新闻写作》《燃气安全知识》《常用燃气物资认知》《集团安全技术管控体系介绍》等，有效增加大学生们的专业知识，为其进入公司起到了常识科普作用。

值得注意的是，这一场培训尤为“求实”，邀请公司高管亲自登台授课。华南大区总经理兼潮州公司总经理胡克武专程从潮州至培训基地为大学生做了主题培训。

此次培训，依然延续大学生班级自制的原则，在课程及活动设置方面增添了新的内容，如：餐桌商务礼仪、公文写作、天伦庄园行、篮球赛等，避免授课形式单一，增加趣味性。

“通过入职培训，我们系统了解了天伦集团的发展历程、企业文化、发展战略以及规章制度，也在心态调整、职业化常识、商务礼仪等方面有了较大提升，非常受益。对我们快速融入企业有很大帮助。”一位参加培训的新晋员工说。

在7月7日上午举行的闭营仪式上，集团总裁冼振源、集团副总裁燃气集团总经理胡晓明、集团财务总监张虎、总裁助理集团行政总监朱冬丽、人力资源总监张晓峰等集团领导出席。投资发展中心副总张大鹏、地产集团总经办行政主管陈涛、燃气集团鹤翔工程公司综合部副经理王淑芳、燃气集团嵩县公司加气站经理马志毅等风云学长也参加了闭营仪式。

闭营仪式上，出席的领导分别为大学生颁发了“优秀团队”“自我突破”“辛勤奉献”“天伦新星”等奖项。

冼总在总结讲话中首先代表集团热烈欢迎各位年轻人的加入，并分享了自己从

2014年大学生入职训练营课程及活动行程表（7天7晚）

日期	时间	主题	讲师/负责人
6月30日	10:00-15:00	接待	会务组
	18:00-22:00	拓展项目	拓展教练
7月1日	06:30-07:00	晨训	拓展教练
	08:00-10:30	团队组建	拓展教练
	10:30-11:00	开营仪式	张晓峰
	14:30-21:30	拓展项目	拓展教练
7月2日	06:30-18:30	拓展项目	拓展教练
	19:30-21:30	精彩晚会	会务组
7月3日	06:30-07:30	晨训	拓展教练
	08:00-10:00	班委竞选	会务组
	10:00-12:00	走进天伦	王金培
	14:00-16:00	阳光心态	胡克武
	16:00-17:00	天伦集团人力资源制度	王芳
7月4日	17:00-18:00	天伦集团员工行为规范	宋天涯
	19:00-21:00	商务礼仪	宋天涯
	06:30-07:30	晨训	拓展教练
	08:00-10:00	燃气基础知识	李兵
	10:00-12:00	常用燃气物资认知	张影倩
	14:00-15:00	集团发展战略（燃气集团）	刘海芳
	15:20-16:40	地产基础知识	白剑
	17:00-18:00	集团发展战略（地产集团）	凡志洋
	19:00-20:00	公文写作	陈静
7月5日	20:00-21:00	OA新闻写作	温馨
	06:30-07:30	晨训	拓展教练
	08:30-10:00	燃气安全知识	刘永刚
	10:00-11:00	燃气集团运营模式介绍	侯静
	11:00-12:00	信息化管理	赵彬
	14:00-16:00	职业化常识	王金培
	16:00-17:30	餐桌商务礼仪	胡鹏鹏
	17:30-18:00	奖惩制度	武明星
7月6日	19:00-22:00	座谈	张晓峰
	08:00-12:00	天伦庄园行	会务组
	14:00-15:00	毕业通关	会务组
	17:20-18:30	篮球友谊赛	会务组
7月7日	19:00-21:00	班级活动	会务组
	08:00-9:30	沙龙座谈	集团高管
	10:00-11:30	闭营仪式	会务组
	12:00——	午餐/返程	会务组

校园到工作的经验，他希望大学生们在天伦提供的开放平台上尽情发挥自己的才能，要求大家在工作中“保持勤奋的状态，比学习更认真的态度，保留激情、梦想和淳朴”。

爆发式增长，一场大规模的校园招募

这场培训背后，是天伦集团启动的一场大规模的校园招募计划。

“此次参与培训的96人，仅仅是天伦集团今年校园招募的一部分。早在今年3月10日至17日，集团人力资源管理中心已经针对首批75名应届大学毕业生举办了‘天伦集团2014年大学生入职训练营’，安排提前实习后，已于6月23日正式报到。”天伦集团人力资源中心总监张晓峰介绍说。

自2013年10月份开始，天伦集团2014年应届毕业生招募计划正式启动。此次招聘由人力资源管理中心所有同事共同参与，分为省内、省外两条线路同步进行。招聘期间，他们分赴河南、山东、东北、陕西、成都、重庆等六个省市的十五所高校，共举行专场招聘会十六场（其中西南石油大学分为南充校区和成都校区）。

校园招聘是一项系统化的工作。首先要选取合适的高校并建立联系，这中间不仅要考虑高校声誉、专业匹配度，还要兼顾高校所在地是否与天伦燃气的经营区域



上图：
大学生代表向天伦集团总裁冼振源
赠送亲手制作的礼物

一致，以增强学生就业稳定性。其次，在确定学校后，要做更进一步的具体安排，包括宣讲日期和场所的确定，笔试、面试的实施流程，相关专业学生的邀请方式，市场行情的咨询了解以及定价策略的制定，等等。在宣讲环节，天伦集团人力资源总监张晓峰亲自参与。在郑州大学、河南大学、河南政法财经大学的宣讲中，由于现场气氛热烈，原定1小时的宣讲都用了两个多小时。

此次校园招聘与往年相比，无论从院校数量、层次，还是人才规模和专业，均有了实质性突破和提升。2013年天伦集团招聘大学生40多位，但是今年则招聘人数则达到170多名，招聘规模实现爆发式增长；以前只招燃气专业，主要以河南城建学院为主、华北水利水电学院为辅，但自今年起招聘专业涉及管理类，燃气相关的技术类、财务类、计算机类以及房地产相关专业的学生；招聘院校也不限于河南，开始扩大至西安、兰州、济南、重庆、成都、昆明、沈阳、长沙、武汉、长春等全国各地，包括多所985、211院校。

在人才层次上，此次招聘以本科为主，兼顾部分重点院校的硕士毕业生，以专科为辅，不论是数量还是质量，较往年都有很大的提升。

来自清华大学的杨贝贝，就是此次校招的一名应届学生。河南籍的杨贝贝毕业于清华大学法律硕士专业，在校期间，曾多次获得奖学金，参与清华大学法学院国际知识产权项目，并在国家工业和信息化部知识产权中心、河南省高级人民法院、郑州市检察院等单位实习。在清华大学走进天伦集团的就业恳谈会上，她对天伦集团一见倾心。毕业于985院校重庆大学的李丽慧是光学研究生，她认定天伦集团是个发展的平台，舍弃了专业，愿意从行政等岗位开始自己的职业奋斗。

《天伦》获悉，2014年大学生招聘中，坚持了几个重点：即以以往合作成熟的高校为主，新拓展区域公司附近高校为辅；以省外高校为主，省内高校为辅；以燃气专业类为主，财务类、造价类、管理类等专业为辅；在需求专业较多的学校以专场招聘会为主，其他学校以院系推荐、双选会为辅。

这些优秀的毕业生的分派去向，结合公司需要和人性化原则，将根据户籍就近分配、专业相关、个人意愿和公司岗位要求等原则分配到各子公司。因为此次招聘以燃气类为主，因此大多数学生被分配到燃气集团本部及各成员公司，让他们从基



通过拓展训练，刚入职大学生们的心迅速连接在了一起

层锻炼做起，成为全面的复合型人才。

“降落伞计划”，招得来留得下

从各大高校招来优秀的毕业生人才，仅仅完成了新晋人才战略的第一步。招进来，还要留得下。

事实上，对于大学生招募和培养这一系统性工程，国内知名企业均给予了高度重视。如：中海地产的“海之子”，万科的“新动力”，国美的“蓄水池计划”。在天伦集团，则是“降落伞计划”。

这一计划的要义是：使毕业生快速转换角色与心态，适应从学生到企业人的转变；使毕业生迅速了解公司各部门情况，熟悉业务知识、业务流程，各岗位操作规范；帮助毕业生转变观念，调整情绪，解决工作生活上的难题；培养毕业生职业意识，规范毕业生职业行为，使毕业生快速成为各部门骨干。

《天伦》获悉，降落伞计划对新进大学毕业生实行导师带教制度。培训计划由导师根据大学生的实际情况和岗位要求制定，培训方式包括集中培训、讨论、岗位训练、问题解决、竞赛等，学习与实践并重，着眼于实际能力的提升。

降落伞计划要求，大学生应纳入年度日常培训计划，参与日常的集中学习，内容包

括生产经营、客服销售、采购供应、人事行政、企业文化等，全面了解公司运营管理。为保证大学生学习实践的全面性，可根据情况进行岗位轮换，各岗位结束后需进行评估，工作表现良好的方可轮换。

天伦燃气集团上街公司李成就是“降落伞计划”中表现优异的新人之一，从一个初出茅庐的大学生快速成长为一名合格的天伦人仅用了半年时间。入职后，他历任安技部设计员、安技部现场管理员、市场部市场专员等三个职位，在每个岗位上他都表现出色，独立完成了上街区德宝城墅小区天然气工程、鑫增源饭店等商业天然气工程的设计；在任安技部现场管理员岗位期间，独立监督完成了德宝城墅新建小区、九冶老小区及香香叫化鸡等用户的天然气安装工程；在市场部任市场专员岗位一职，成功签下一单商业用户。

短短半年时间，经历不同岗位，使李成得到了锻炼，深入了解了不同部门的职责，更加懂得了配合协同的重要性，也为自己的职业提升打下了坚实基础。

彰优汰庸，天伦集团给了优秀人才无限的发展空间，人才在这里必定会被制度的“伯乐”发现。按照天伦集团的降落伞



大学生入职训练营毕业墙合影

计划要求，大学生培训跟踪计划周期为一年，分为入司集中培训阶段、见习阶段、跟踪阶段、任职培训阶段。结束后进行考核，考核为A的学生作为储备人才重点培养，在人力资源管理中心备案，并优先晋升；考核为B的学生，需重点关注，经人力资源管理部门谈话、继续培养等，使其进一步提升；考核两次连续为C或考核为D的学生，由人力资源管理部门重点谈话，鞭策落后，并可考虑降薪降职直至终止劳动关系。

为了能够招募、培养和留下优秀的应届毕业生人才，今年天伦集团进行了大力度投入。单从财务上，此次大学生招募培养计划，集团比往年增加投入1000万。在这些大学生还没有报到时，各用人单位行政部门已经早早做好了准备，从宿舍租赁，到日常用品，都做了精心细致的安排，确保大学生能够开心愉快地投入工作。

天伦集团人力资源中心总监张晓峰表示，随着整个集团的快速发展，对于人才的需求会长期保持旺盛需求。未来校园招聘的规模还将继续扩大，将有更多新鲜血液源源不断注入公司，为天伦基业的百年长青提供充足的人才保障。

张董议案再获体现 环保成为基本国策

文 品牌公关部 陈媛媛

继张瀛岑董事长《关于全社会关爱孕
期妇女的建议》议案获得政府立法回应之
后，张董的又一议案《关于强化环境保护
基本国策地位的建议》再获回应。

2014年4月24日，十二届全国人大常
务委员会第八次会议通过了新《环境保护
法》，这是该法自1989年通过后25年来的
首次修改，环境保护从法律层面定位国
策，上升为和计划生育、国土保护一样重
要的地位。

新修订的环保法有三个方面的重点亮
点，第一是基本理念：生态文明、基本国
策、保护优先、公众参与、经济社会发展与
环保相协调等写入法律；第二是有很多严厉
措施，对违法成本低、守法成本高的问题，
设计了按日计罚、查封扣押、区域限批、公
益诉讼、黑名单制度、行政拘留等。第三是
制度更加完善：监察机构、资源环境承载力
预警、目标责任制和考核、生态补偿、生态
红线、环境污染公共监测预警、排污许可、
责任保险、信息公开等。

这三大亮点在张董《关于强化环境保
护基本国策地位的建议》中均有不同程度

的体现。张董的《关于强化环境保护基本
国策地位的建议》中共提出八条建议，涉
及制定系统、完备的法律条款；强化污染
责任，提高违法成本；强化环保执法权
力，提高环保执法能力；完善配套机制，
并将环保作为干部任用的主要考核指标等
多方面。

在张董的第七条建议中更是提到，健
全环境信息公开制度，完善环境评价公众
参与、听证制度，对涉及人民群众环境权
益的重大决策和开发项目，实行公示或听
证，保障公众环境知情权、参与权和监督
权。这点在新《环境保护法》上得到采
纳。

福布斯发布“2014中国最佳上市公司CEO”榜单 集团总裁洗振源上榜

文 品牌公关部 温馨

7月7日，福布斯中文版推出“2014年
中国最佳CEO”。今年共有50位CEO入
选了“2014中国上市公司最佳CEO”榜
单，天伦集团总裁、天伦燃气执行董事洗
振源名列第31位。

福布斯中文版自2005年开始制作“中
国最佳CEO”榜单（原名“中国最佳老板
榜”），至今已经有9年历史，这是福布斯
中文版第二次将在不同市场上市的3156家
中国内地公司放在一起考察。

福布斯“最佳上市公司CEO”的排名
依据是：最佳CEO管理公司的业绩（三年
复权股价增长率，相对于其行业和所在市
场的股指表现）、最佳CEO管理公司的市
值、最佳CEO的三年总薪酬等。福布斯对
最佳CEO的考察期是其所在公司连续三年
的经营业绩，而不是短期内公司在资本市
场中的表现。

据了解，今年“中国上市公司最佳
CEO”50人所在公司三年股价复权股价增
幅中位数为23150%，高于去年的
167.46%，股市表现好于去年。“最佳
CEO”上榜50人在三个年度的考察期内，
均使公司的复权股价增长了至少94%。

河南商会大厦交房仪式隆重举行

文 天伦地产集团



河南商会大厦交房仪式现场

天伦集团总裁冼振源致辞

2014年6月28日上午，河南商会大厦在项目写字楼一楼大堂举行了隆重的交房仪式。来自省工商联、股东单位、项目客户、合作商家共计100余位贵宾出席了交房仪式。

上午10时，交房仪式正式开始。河南省工商联副主席韩建国、河南省工商联秘书长孔火团、天伦集团总裁冼振源、建业中国投资中心助理总经理陈明、泰宏集团执行总裁孙雍军、为河南商会大厦第一批业主交付了钥匙。

河南商会大厦是省委省政府为了促进河南民营经济健康发展，由省工商联牵头，天伦集团、建业集团、泰宏集团共同出资设立的“河南省豫商地产开发有限公司”进行建设，服务全省工商联会员的高

端、精品、智能、环保的5A甲级写字楼项目。定位为面向全省广大工商联会员的高端、精品、智能、环保的5A甲级写字楼地标性项目。

项目坐落于郑东新区站南路西、福祿路北，距离亚洲最大的铁路枢纽中心——郑州新东站仅800米，占地面积15亩，总建筑面积9.6万，楼高120米，1-3层为8000平商业，4-30层为6.3万平办公，地下室面积2.3万，停车位520个。

2011年3月项目奠基开工，自建设伊始秉承“高标准、严要求”的工作作风，对工程实体每个细节严格把控，陆续获得郑州市优化结构工程奖、结构中州杯、河南省安全文明工地等多项殊荣。

吴天君调研天伦地产两项目

文 天伦地产集团

6月30日上午，河南省省委常委、郑州市委书记吴天君带领市四大班子领导及相关部门主要负责同志，到东赵合村并城项目考察拆迁改造及安置房建设工作。惠济区委书记王东亮、区长黄钊及天伦地产集团副总经理余南等陪同。

吴天君一行现场察看了东赵合村并城项目征迁和安置房建设进度，并详细了解该项目征迁安置及安置房建设、重点区域征迁改造、群众临时过渡等情况。吴天君对东赵合村并城项目在拆迁改造、安置房建设及群众临时过渡等方面取得的工作成效表示赞赏，要求相关部门进一步总结经验，全面保障项目顺利进行。

这是一个多月内，吴天君再度调研天伦地产项目。今年5月22日，吴天君一行就视察了桃花峪项目。当时的视察由荥阳市市委书记宋书杰、荥阳市市长王新亭、桃花峪项目副总经理杨泽华等陪同。当日，调研组详细询问项目整体规划、工程建设情况。施工现场调研结束后，调研组在项目安置区会议室听取汇报并作重要讲话，对项目施工建设



吴天君调研桃花峪项目

工作给予充分肯定。

吴天君接连调研天伦地产项目，源于上述项目的成功开发将对郑州市带来重要意义。尤其是桃花峪项目，以楚河汉界文化为品牌构建灵魂，从旅游与城市双功能的角度入手，打造集遗址观光、文化体验、养生度假、商务会议、运动康体、生态居住于一体的楚河汉界文化旅游度假区，将树立郑州市旅游文化地产的标本和典范。

天伦庄园·唐顿携手郑州晚报 启动城市精英评选

文 品牌公关部 陈媛媛

一座城市，必须有一种精神，必须有一群人，来引领发展的方向，指引未来的潮流。新时期的郑州，不仅需要GDP的硬驱动，更需要人才的软驱动。

7月3日，《郑州晚报》联合郑州市新闻工作者协会推出的首届“谁能代表新郑州？寻找城市精英”大型评选活动，正式开启，活动旨在让这些年轻的城市精英，在世界面前展现郑州的新形象、新魅力，并为新青年树立榜样、传递力量。作为城市艺墅专家的天伦地产，携旗下著名品牌天伦庄园唐顿全程支持此次评选。

《郑州晚报》在启动宣言中指出，城市精英是社会的中坚力量，作为城市发展的灵魂人物，以其独特的专业技能和号召力，引领着行业和城市未来发展方向。郑州作为商业氛围浓厚的城市，从古至今，从来不缺乏精英气息，并延续不断。信息化时代的今天，郑州的商业结构发生了翻天覆地的变化，产业升级换代日新月异，一批又一批行业精英正在悄然崛起。然而提起精英，郑州人首先想到的，是建业的胡葆森、天伦的张赢岑、金星的张铁山、三全的陈泽民等一连串耳熟能详的名字。那些朝气蓬勃的城市新星，那些正在各个



《郑州晚报》刊发版面



领域内崭露头角的新一代城市精英，还没有广为人知。他们作为新生一代的社会中坚力量，如同一颗年轻心脏刚刚泵出殷红带满氧气的新鲜血液，“突突”地奔流于郑州这座古老而年轻的城市脉搏中，引领着未来郑州经济和社会发展的新方向。他们奋力拼搏，用辛勤的汗水书写未来无限的可能。他们代表了新鲜，代表了时尚，代表了趋势和方向，代表了未来。他们用自身的价值诠释了郑州城市精神的深刻内涵。

“郑州需要作为城市中坚力量的新的标志性人物，来支撑这座城市的现在，引领城市的未来。”谈及支持该活动的目的，天伦集团董事长张赢岑说，评选城市精英，是能够给城市传递正能量，引导城市



不断向上的举措，这与天伦地产专门服务于城市精英阶层的唐顿庄园，所想要传递的理念如出一辙。因此，对城市精英活动的支持既是一种社会责任，也是将天伦庄园唐顿这一产品的定位更加的形象化、具体化。

张赢岑认为，作为郑州这座城市的中坚力量，城市精英拥有着独特的专业技能和号召力，影响着时尚，代表了趋势和方向，这也与天伦地产的价值理念高度契合。

“城市精英们往往都是在某些方面或者是某一行业的领先人物，就象天伦庄园·唐顿，它有其它同类商品的共性，但却在改善人居环境，注重用户体验上有着独特的个性。”张赢岑说。

天伦庄园·唐顿 英伦体验中心升级开放

文 金山公司 赵晶晶



天伦庄园·唐顿英伦营销中心升级开放活动现场

7月5日，在万众期待中，天伦庄园·唐顿英伦营销中心升级开放，当天到访客户近200组。

早上10点，营销中心升级开放仪式正式开始，天伦地产集团副总经理余南首先做了致辞，感谢广大客户对天伦庄园一直以来的支持和厚爱。随后，余南与营销副总张洁一起为天伦庄园·唐顿揭幕，顿时优雅的音乐、舞动的喷泉、炫彩的礼炮与一只只灵动的蝴蝶融为一体，构成浪漫、唯美的画面。

当天，售楼部里新配置的AR互动游戏、新增U型幕，让到场的嘉宾乐在其中，此外，为营造纯正的英伦风情，活动更是准备了标志性英伦皇家马车、爵士乐队、苏格兰风笛、英式茶点与宫廷侍者，也让嘉宾对天伦庄园·唐顿的英伦风范有了更深层次的了解。

洛阳天伦榕拓 焦炉气制LNG项目开工

文 天伦燃气集团



开工仪式现场

2014年6月30日上午9时30分，洛阳天伦榕拓焦炉气制LNG项目开工仪式在项目内隆重举行。中共孟津县委副书记宗国明，县委常委、华阳产业集聚区管委会主任牛中原，副县长赵涛，党组成员、县发改委主任栾宏伟，天伦集团副总裁、天伦燃气集团总经理胡晓明，中鸿集团董事长李红超等出席开工仪式并剪彩。

洛阳天伦榕拓焦炉气制LNG项目总投

资3.3亿元，是由天伦燃气集团与洛阳榕拓焦化有限责任公司合作建设。项目计划建设周期为14个月，建成后年处理富余焦炉煤气1.6亿标方，年产液化天然气6000万标方，产含氢弛放气2000万标方。

天伦燃气集团总经理胡晓明致辞中指出，洛阳天伦榕拓焦炉气制LNG项目是天伦燃气首个焦炉煤气甲烷化合装置项目，这标志着天伦燃气向焦炉煤气制液化天然气领域迈出了实质性的第一步，是天伦燃气集团在新能源开发利用领域的进一步深化和拓展，也是天伦燃气集团自主气源战略的重要部署，同时将为当地带来巨大的环境效益和经济效益。

中共孟津县委副书记宗国明在仪式上讲话时表示，此项目是孟津县加快产业升级的重点项目，是县委、县政府重点支持、重点推进的招商引资项目。项目的如期开工和建成投产，将为当地调整产业结构，优化发展方式，发展循环经济发挥重要的推动作用。县委、县政府将全力支持项目建设，努力营造良好环境，确保项目如期建成，早日见效。

天伦集团 董事会投资发展中心成立

文 品牌公关部 陈媛媛

2014年5月9日，天伦集团董事会投资发展中心成立大会在集团二楼会议室举行，集团董事长张瀛岑、总裁冼振源、副总裁胡晓明、郭秋霞等领导出席。会议由集团总裁冼振源主持，集团人力资源总监张晓峰宣布任命杨威锋同志为投资发展中心总经理、项目评审部总监（兼）；张大鹏同志为投资发展中心副总经理、项目拓展部总监。

董事长张瀛岑在讲话中强调投资发展中心是一个与燃气集团、地产集团平行的重要部门，承担着集团快速发展的战略重任。他要求投资发展中心加强业务学习，独立开展工作，确定目标责任，打造出一支高水平的专业团队，以高质量的工作结果向董事会汇报。

据了解，投资发展中心是为贯彻落实集团战略发展规划，加快对外投资工作的开展，顺利实现燃气集团五年“十、百、千”和“市值500亿”的战略目标而成立，直接隶属于董事会，全面管理、实施集团的对外投资工作。

投资发展中心由原董事会项目评审部



上图：
成立仪式现场

及新设立的项目拓展部共同组成，2014年度的主要工作聚焦于城市燃气、工业园区等项目的投资发展。其中项目拓展部负责项目信息收集与筛选、市场调研、项目立项、尽职调查、项目接收等工作；项目评审部负责项目评审、对外谈判、项目签约、风险控制、投资后评价等工作。

天伦集团举行七一建党节活动

文 品牌公关部 温馨



天伦集团党员重温入党誓词

为庆祝中国共产党建党93周年，6月30日下午，天伦集团党支部举办了七一建党节纪念活动。集团总部、地产集团、燃气集团党员代表30余人齐聚集团二楼会议室，共同庆祝党的生日。

活动人员一起重温了入党誓词，观看了影片《焦裕禄》，并见证了新晋党员孙辉的表态。

大石桥党工委党建指导员受邀前来进行党课教育。通过学习，全体党员和入党积极分子对中国共产党的精神内涵和党的群众路线等有了更进一步的认识，表示将在工作中发挥党员的模范带头作用，为企业发展做出自己的贡献。



大石桥党工委党建指导员受邀讲课

天伦集团举办 2014年员工台球比赛

文 品牌公关部 温馨



为丰富员工业余文化生活，增进员工之间友谊，集团总部于2014年5月23日-2014年6月11日，在集团办公楼一楼台球室举办了为期14天的天伦集团2014年以“球”会友台球比赛。

来自集团总部、地产集团和燃气集团总部的32名有台球特长和兴趣爱好的员工参与了此次比赛。比赛于每天下午下班后进行，由三轮淘汰赛和决赛组成，淘汰赛为三局两胜，决赛为五局三胜。

经过激烈的角逐，比赛最终决出冠、亚、季军各1名。其中来自物业公司的李子章荣获冠军，燃气集团高宇亮荣获亚军，物业公司张保健荣获季军。



群象岛百家名企探营 走进天伦集团

文 品牌公关部 陈媛媛



群象岛百家名企探营团与天伦集团董事长张瀛岑合影

4月22日，由群象岛企业家俱乐部主办、天伦集团联合主办、经济视点报协办的群象岛百家名企探营第42站走进天伦集团活动在天伦庄园成功举行。群象岛企业家俱乐部近30位岛民企业家以《变革时代的企业未来：战略布局与创新整合之道》为主题，对话全国人大代表、河南省工商联副主席、天伦集团董事长张瀛岑，围绕经济前沿和企业发展难点热点，开启了一

场财智盛宴。

作为群象岛企业家俱乐部的品牌活动，百家名企探营致力于搭建企业交流平台、促进河南企业成长，至此已走过42站，足迹遍布海内外知名企业，通过影响企业决策者来带动河南企业发展。

当天下午，群象岛探营团一行参观了天伦庄园园区及艺海采珍书画展，天伦庄园紧邻500亩古树苑，建筑风格简约大

天伦，梦开始的地方

文 磐石公司安技部 葛福强

气、气势恢弘，给嘉宾留下深刻印象。艺海采珍画展展出了郑板桥、张大千、吴海帆、齐白石等名家真迹，让探营嘉宾大饱眼福，大家纷纷在这些名作前驻足欣赏，认真聆听讲解员的专业解读。

随后，本次活动的重要环节——“对话天伦集团董事长张瀛岑”在天伦庄园售楼部三楼会议室正式开启。作为一家民营企业，天伦集团发展之迅速和战略选择之精准，常为业内称道，其中奥妙何在？低调内敛的张瀛岑董事长又是如何带领天伦在变革时代掌舵前行？这些都是探营团嘉宾的兴趣所在。

有着海军陆战队服役经历的张董，延续了他那种军人特有的朴素务实风格。回忆近20年的创业历程，所有的波澜壮阔都被他一笔带过，转而以一种唠家常的方式，分享自己的创业心得。从军队转业分配到下海经商，从酒店业到房地产，再横跨到燃气行业，张董坦言自己行走的每一步，都与大形势息息相关，而在这个“变”的环境中，有胆有识对于一个企业领导人来说尤为重要。从经济形势、战略选择、选贤任能，张董都相信自己的判断，执著而坚定。

张董的坦诚分享，也引发在场众多企业掌门人的谈兴，大家纷纷就各自关心的话题与张董交流对话，从企业转型、创新，到人才储备、战略胸怀，话题广泛，更有80后企业掌门人言说自己的困惑以寻求答案。张董坦诚分享，赢得热烈掌声。



企业家一行参观天伦庄园

在对话中，张董的部分观点被总结为经典语录：

1) 创业期要胆大、敢闯，不要一味“稳”，否则机会都没有了；河南大企业名企业少，原因就在于保守有余、闯劲不足；

2) 每个企业成长过程中都会遇到低谷和灾难，你内心够不够强大、能不能扛过去，决定你能做多强多大；

3) 从嘉庆后中国发展进入低谷，150年一个起伏，往后中国将进入100年的太平盛世，民营企业大好时机来临，要抓住时机，甩开膀子，大胆去干；

4) 敢用、会用银行的钱才可以做大生意；

5) 不要埋怨。看看你周围，凡是埋怨这、埋怨那的人，没有做成事儿的；

6) 做人做事要有胆识、要勤奋、要坚持、要厚道，这样才能成事儿；只有你做成事儿了，别人才会尊重你。

最后，此次探营活动在群象岛岛民吴梦麒弹奏的钢琴曲中圆满结束。

期盼有这样一片天空
能够让我自由飞翔
期盼有这样一块草原
能够让我尽情奔跑
期盼有这样一个地方
能够让我实现梦想

听，远处的阵阵笑声
那是天伦人幸福的乐章
看，额头上缕缕汗水
那是天伦人成功的晶石
五年战略，雄壮辉宏
十个气源地，实力雄厚
百家分公司，名震四方
千座加气站，独霸中原

天伦，开拓疆土征战八方
天伦，吹响号角拥抱未来
天伦，梦开始的地方

当第一缕阳光照进窗子的时候
我踏上晨光漫步
伴随耀眼的光彩
暗喜的是天伦透明的管理，坦荡的胸怀

当第一场春雨洗刷了困惑的时候
我伴随着细雨聆听
凝聚最可口的甘露
回想的是天伦严明的纪律，分明的奖罚

当第一颗果实停止休眠的时候
我带上梦想遨游
隐含了最珍贵的记忆
坚信的是天伦开明的思想，锐意的创新

天伦，带领我们与时俱进
天伦，成就中华百年品牌
天伦，梦开始的地方

让我们的笑更灿烂些

文 大安公司 曲哲

春华秋实，天伦集团已走过了十八个春秋，如果把十八年来集团所发生的变化、所取得的进步用珍珠把它串起来，那将是一串闪闪发光的彩链。作为一名天伦职工，我想我是幸运的。2011年8月25日加入到了天伦的行列，当时我担任汽车加气客服经理的职务，以此开始了人生新的旅程，新的梦想。

我的梦想是：用我们的微笑去感动每一位用户，让每一位用户高兴而来，满意而归；用我们的微笑推动企业的发展，向社会展示天伦燃气的企业形象。在天伦集团透明、开明、严明企业文化的指导下，让我逐渐明白了服务的真谛。每当我穿上工作服开始一天的工作时，我都会去微笑的面对。每天微笑的面对每一位用户，我作为一名客服经理，始终把“微笑服务，全心全意为用户服务”当做我的工作座右铭。充分发挥窗口形象作用，要求客服收费员工作时面带微笑，对待用户的态度要积极热情，对待用户提出的问题要积极解决。要做到：接待用户热心，解答问题

耐心，听取意见虚心，处理问题细心，用户使用放心。全心全意让燃气用户满意。把汽车加气客服中心打造成微笑服务的窗口。

英国诗人雪莱说过：“微笑是仁爱的象征、快乐的源泉、亲近别人的媒介。有了微笑，人类的感情就沟通了。”微笑，是最富有吸引力和感染力的面部表情。作为窗口服务，当看到客户时，我们立身面带微笑，亲切地打招呼，让客户感受到你在欢迎他、尊重他，拉近彼此的距离。办理业务过程中，我们始终保持着微笑，为用户营造一种轻松、舒适的氛围，让用户将等待的过程变为一种享受的过程。若在服务中有所失误，礼貌地道声“对不起”，附之歉意的微笑，用户也会用谅解与宽容的微笑来回应你的。办完业务后，我们微笑着和用户道别，给用户留下深刻的印象。面对这样的微笑服务，每一位用户都会为之心动。因为真诚的微笑是沟通的桥梁，是融洽与用户之间关系、增进与用户之间感情的润滑剂。给用户留下美好印象的同时，也赢得

了客户的信任。

工作上需要的是知识、毅力与汗水的完美结合。渐渐的，在接待每一位用户时，我学会了先送上一丝微笑，在微笑的同时，查看他们的表情，并送上温馨的话语，瞬间之间更达到了一种亲和的效果。汽车加气客服中心，每天接待形形色色的客户，总有些人会遇到不顺心和不如意的事情。想找个地方释放一下，发一发牢骚，稍有不顺就雷霆大发。但我们都深深的知道，同样是火药，控制后的燃放，就是美丽的焰火，如果不加以控制，就是伤人的炸弹。

微笑，让我们赢来了和谐的工作氛围。我也深深地体会到，企业的发展给我们每一位员工提出了更高的要求，我们在工作中还存在很大的差距，有很多服务领域我们还没有启动，如果说我们过去的微笑是成功的，只能说我们用微笑赢得了群众对我们不完善服务的谅解，从今以后，我们要用更优质的服务去赢得群众的满意，从而换回更加会心的微笑。



我是一名天伦人
带着新的希望、带着激情梦想
怀揣着心中的小梦想——走进天伦
梦在这里启航

我是一名天伦人
在这里拼搏、在这里成长
“透明、严明、开明”的企业文化指引下——融入天伦
梦在这里闪亮

我是一名天伦人
相信自己 有强大的力量
在“大、新、快”的策略下——感悟天伦
梦在这里远航

我是一名天伦人
用坚强做双翅膀，逆风也要飞翔
在“天道酬勤”的用人之道下——感恩天伦
梦在这里飞扬

我是一名天伦人
天伦梦牵引着我 奔向前方
共创“十、百、千”的五年战略——共享天伦
梦在这里实现

文 大安公司 李洪丹

根植大地 共享天伦

文 敦化公司财务部 曲明楠

在这生机盎然、春意正浓的时节，面对眼前的春暖花开与涓涓细流，感怀在天伦公司走过的心路历程，不禁心潮澎湃，思绪万千！

正值大地万物吐露芬芳之时，也迎来了天伦公司蓬勃发展之际，面对天伦燃气五年战略发起元年，心中的感慨油然而生。天伦燃气经过了几年的艰苦卓绝的创业阶段，如雨后春笋般迅速崛起，跻身国内优秀燃气上市企业的行列。回想起在天伦工作的时间里，往事历历在目，所走过的每一步脚印都深深的印刻在我心中，回忆过往的点滴，一切犹如发生在昨天。

曾经的大地，如今的天伦，随着公司发展的日新月异，这对于我来说，是一个崭新的起点，在这样前景可观的企业里工作，使我在很大程度上完成了一次蜕变，蜕变的过程是批判的过程，也是一个实现超越的过程，我要在成长中蜕变，更要在蜕变中成长！

来到公司近五年的时间，有过欢笑，有过泪水，我也体会了挫折时的沮丧，奋斗中的艰辛，成功时的喜悦，但无论成功与失败，我始终保持一种积极乐观向上的态度，

得意时淡然，失意时坦然。我要在有限的生命中创造无限的价值，无限的光彩：

早上醒来，光彩在脸上，充满笑容的迎接未来；

到了中午，光彩在腰上，挺直腰杆的活在当前；

到了晚上，光彩在脚上，脚踏实地的做好自己；

其实人生亦如此，只要懂得“珍惜、诚实、勤奋、感恩”，就能轻易拥有生命中的光彩，创造生活的价值！

五年的天伦情结，让我热爱我的事业，热爱我的工作环境和氛围，热爱我身边的每一位同事，在公司企业文化的引领下，天伦人友好团结，亲如一家。随着这个大家庭的不断壮大，新生力量的不断注入，相信实现天伦燃气“十、百、千”的五年战略目标指日可待。

一年之计在于春，崭新的开始，崭新的迹象，崭新的希望，在这初春的季节迎来天伦公司五年战略的发展时刻，根植大地，共享天伦，相信天伦公司会在大家的共同努力和期许下，等到落英缤纷时节，收获累累硕果！🍎

用朝气蓬勃来形容天伦集团一点也不为过。五年的学习和生活，我收获颇多。回忆起自己的学生时代，回忆起自己初次创业的艰辛和挫折，步入社会多年，我已经很久没有时间静下心来仔细的反思自己了。

古有言，三十而立。而立的我却没有做出什么成绩。满怀激情、初次创业却草草收场，懊恼、后悔、怨恨各种滋味参杂在一起，令我在失败后在很长一段时间内陷入了低迷。在经过朋友的介绍，从未走进职场的我来到了天伦公司。短短一年的时间，天伦公司蓬勃的生命力，锐意的进取心和脚踏实地的实干精神，也令我深受感染。尤其是通过这么多年的学习，使我真正对自己、对未来有了个冷静和正确的认识。纵观我工作的这几年，一直都是在不断的学习和专研，毛主席曾经说过，有人群的地方就有左中右。有品德和能力的不同，就有善与恶，成功与失败，也就有了富翁和乞丐。

每个人都梦想着成功，就像艾

莫说的那样，还没有通往成功的电梯，有的只是一步步往上走的楼梯。至于你能走到哪一个阶梯，走到一个什么样的高度，则完全取决于你的品德和你的能力。品德高尚、才华出众的人总要比品德低下、平庸懒散的人成功的几率大的很多。像松下幸之助、李嘉诚等无不出身贫寒，但他们却凭借着高尚的品格、过人的能力，从人生的第一桶金，一步一个脚印，在商海中铸就了一个个令后世景仰的传奇！人生处处如考场，人生事事如考题。他们正是在从贫寒走向成功的路上，攻克了无数的难题，方使自己的人生答卷分外光彩夺目！只有克服困难，到达胜利和成功的彼岸，才会欣赏到成功后的美景。毛主席的雄关漫道真如铁，而今迈步从头越，从头越，苍山如海，残阳如血真真是对这种成功和胜利后心情的完美写照！

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。苦心志、劳

明天会更好

文 镇赉公司管网部经理 赵鸣岐

筋骨、饿体肤、空乏身这些通往成功路上的障碍，他们正是用坚强的意志，吃的苦中苦的精神，来一一迈过。淘尽黄沙始见金，人生只有经过大浪的荡涤，黄沙的磨砺，才能发散出金子的光芒。

海纳百川，终成其波澜壮阔。泰山不让微尘，方成为五岳至尊。这个量变与质变的哲学道理，一样适用于平凡的我们。质的变化需要量的积累，量的积累才能产生质的飞跃。只有我们在平时的学习和工作中不断积累知识和经验，才能使我们的工作能力产生质的飞跃。

一份耕耘，一份收获。作为天伦公司的一分子，我每一天都在耕耘，每一天都有新的收获。我只希望把我的收获化成工作上的动力和能力，为天伦公司的发展和壮大尽自己的一份绵薄之力！最后，借用一首励志小诗来表达我在天伦公司工作的愿景吧：

蹉跎半生无成事，
而立奋起尤未迟。
埋头再来十年苦，
化为金鳞未可知！🍎

有一种愿望叫天伦梦

文 九台公司工程部 张禹

有一种公司叫精神
有一种单位叫力量
天伦集团的员工
用高昂的心曲
在14年激情的旋律中奏响

迎着风雨 笑看沧海
天伦集团的激流
在经济危机中涌进
辛勤的汗水在阳光中闪烁
岁月凝聚着我们的力量

迎着朝阳 放飞理想
天伦集团的臂膀
在茫茫企业中飞翔
未来是一条彩虹之路
我们在美丽的花园里耕耘

天伦集团旗帜
在前进的道路上飘扬
旗帜为我们指引了方向
我们一起用心在努力
把天伦集团建设的更加辉煌

我们的天伦集团，
是一个美丽的花园。
有芳草萋萋，
有鸟语花香，
更有潺潺清泉。

天伦的经营，
是花草树木生长的土地。
天伦的管理，
是园丁辛勤的护理。

天伦的文化，
是莺歌燕舞、满园春意。
一排排富贵竹，
令风沙停下了肆虐的脚步；
一片片绿荫，
工作从此不再惧怕酷暑。

天伦集团让百鸟尽情歌唱，让百花竞相开放
这里有广阔的平台，为梦想插上了飞翔的翅膀！

我们的天伦集团，
一个美丽的花园。
多年来艰辛努力稳步发展，

多年来不懈追求梦幻成真。
多年来我们风雨同舟
多年来我们患难与共。
天伦集团一步一步走到了今天，
那是用心血培养的甘果！

我们不断创新，
我们与时俱进，
哪怕是金融危机也没阻挡住天伦前进的步伐
我们庆幸，我们有一个开明的领导，
那独特的眼光，指引着我们奋斗的方向

我们欣喜，我们有一个仁厚的老板。
放眼望去，那美丽的花园是我们工作的场所。
公司文化让我们勇往直前，奋斗不息。
公司精神让我们开拓创新，追求发展。
这造就了天伦人的性格。

天伦人踏实、认真，
天伦人执着、实在，
天伦人不求最好，但求更好。

在现在社会冷酷无情的竞争中，
看看我们天伦员工团结的氛围

我们有实力迎接更大的挑战
我们有信心创造更大的价值
我们要用劳动浇灌着天伦更加辉煌的明天。



《高效能人士的七个习惯》

作者：史蒂芬·柯维
出版社：中国青年出版社
出版时间：2013年12月

高效能人士的七个习惯：1.主动积极；2.以终为始；3.要事第一；4.双赢思维；5.知己知彼；6.统合综效；7.不断更新（还记得低效能人士的7个习惯吗：1、缺席；2、拖拉；3、做无关紧要的事；4、多虑；5、凡事过于消极；6、固执己见，与世隔绝；7、持续信息过剩）

高效能人士的七个习惯

人的行为总是一再重复。因此卓越不是单一的举动，而是习惯。——亚里士多德(Aristotle)，古希腊哲学家、文艺理论家。

人的品德基本上是由习惯组成的。俗语说：思想决定行动，行动决定习惯，习惯决定品德，品德决定命运。

习惯对我们的生活有绝大的影响，因为它是一贯的。在不知不觉中，经年累月影响着我们的品德，暴露出我们的本性，左右着我们的成败。

美国著名教育家曼恩(Horace Mann)曾说：“习惯就仿佛一条缆绳，我们每天为它缠上一股新索，不要多久就会变得牢不可破。”这句话的后半段我不敢苟同，我相信习惯可以养成，也可以打破，但决不是一蹴而就，而是需要长期的努力和无比的毅力。

太空人搭乘阿波罗11号太空船(Apollo 11)，首次登陆月球的刹那，的确令人叹为观止。但太空人得先摆脱地球强大的引力，才能飞往月球。因此在刚发射的几分钟，也就是整个任务一开始的几英里之内，是最艰难的时刻，所耗的力量往往超越往后的几十万英里。

习惯也是一样，它具有极大的引力，只是许多人不注意或不肯承认罢了。想要革除因循苟且、缺乏耐心、吹毛求疵或自私自利等不良习性，若是缺乏意志力，不能大刀阔斧地改革，便难以实现目标。“起飞”需要极大的努力，然而一旦脱离重力的牵绊，我们便可享受前所未有的自由。

习惯的引力就如同自然界所有的力量一般，可以为我們所用，也可能危害我们，关键看我们如何运用。不过，习惯或许一时有碍于达成目标，但也有积极的一面。宇宙万物各循轨道运行，彼此保持一定的秩序，毕竟也都有赖于引力的作用。所以只要我们善于运用习惯的庞大引力，就能使生活有重心、有秩序、有效率。



《向前一步》

作者：[美]谢丽尔·桑德伯格
出版社：中信出版社
出版时间：2014年6月

过去的5年里，我一直在谢丽尔的身边办公，几乎每天都能从她那里学到东西。她才智过人，可以在错综复杂中突围而出，为最困难的问题找到解决方案。《向前一步》这本书机敏、坦率同时又有趣，她所说的话将帮助所有的读者（尤其是男性读者）成为更优秀也更有效的领导者。



《大数据时代》

作者：[英]维克托·迈尔-舍恩伯格
出版社：浙江人民出版社
出版时间：2013年12月

《大数据时代》是国外大数据研究的先河之作，本书作者维克托·迈尔·舍恩伯格被誉为“大数据商业应用第一人”。维克托·迈尔·舍恩伯格在书中前瞻性地指出，大数据带来的信息风暴正在变革我们的生活、工作和思维，大数据开启了一次重大的时代转型，并用三个部分讲述了大数据时代的思维变革、商业变革和管理变革。



《下一个倒下的会不会是华为》

作者：田涛，吴春波
出版社：中信出版社
出版时间：2013年11月

一位68岁的商业思想家，10多位40岁出头的企业战略家，几千位30-40岁出头的中高层管理者，率领着十多万20-30岁的以中高级青年知识分子为主体的知识型劳动大军，孤独行走在全球五大洲的各个角落。他们过往20多年成功的密码到底是什么？还能继续复制成功吗？下一步华为会走向哪里？会崩溃或者消亡吗？



东风路公园旁，城心360°全能生活圈

此后，可望而不可及

最后39席，123-139㎡楼王空间最高钜惠超10万

时不待人，好房下手要趁早

好位置：东风路城中心，双地铁，高校、商圈、公园一应俱全；

低价格：东风路性价比之王，实惠全城，多重优惠高达10万；

大空间：123-139㎡楼王大三房，舒适空间，自在从容；



天伦·锦城
THE SPLENDID CITY
锦绣城心 | 多面奢华

老带新持续进行中

推荐购房签约即可获赠2000元丹尼斯购物卡，购房客户尊享10000元置业基金



天伦锦城二维码
轻松一扫有惊喜

0371 | 60917777

项目地址：东风路与天明路交汇处向南200米路东

官方微博：天伦锦城微博



升级精品

Upgrade product



中央脉搏

The centre your pulse



公园地产

Park priority



墅赫配套

Farm a complete set



双线地铁

Double subway



完美户型

A perfect family



开发商：河南新阳光房地产有限公司

营销代理：中原地产

本广告图文仅供参考并非要约邀请，不构成本公司对内容的承诺，一切图文资料以政府最终批文以及双方签订的《商品房买卖合同》为准。